



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

# **ANALISIS USAHA LELE “SALEKO” DI KECAMATAN BONJOL KABUPATEN PASAMAN**

## **SKRIPSI**



**M.AUDI GHAUFARI**  
**07114066**

**FAKULTAS PERTANIAN**  
**UNIVERSITAS ANDALAS**  
**PADANG**  
**2011**

**ANALISIS USAHA LELE “SALEKO” DI KECAMATAN  
BONJOL KABUPATEN PASAMAN**



**OLEH**

**M. AUDI GHAFARI**  
**07114066**

**SKRIPSI**

**SEBAGAI SALAH SATU SYARAT  
UNTUK MEMPEROLEH GELAR  
SARJANA PERTANIAN**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2011**



**ANALISIS USAHA LELE “SALEKO” DI KECAMATAN  
BONJOL KABUPATEN PASAMAN**

**OLEH :**

**M. AUDI GHAFARI**  
**07 114 066**

**MENYETUJUI :**

**Dosen Pembimbing I**



**Ir. Svahyana Raesi, M.Sc**  
**NIP. 19650203199002001**

**Dosen Pembimbing II**



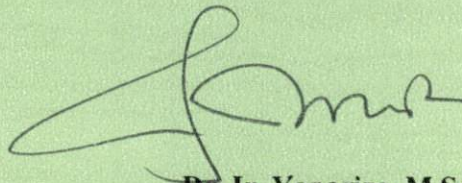
**Rina Sari, SP, M.Si**  
**NIP. 197107151997032002**

**Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



**Prof. Ir. Ardi, M.Sc**  
**NIP. 195312161980031004**

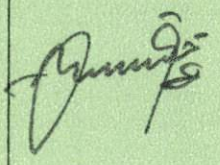
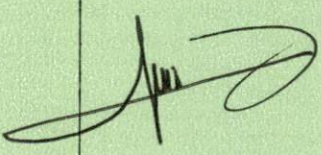


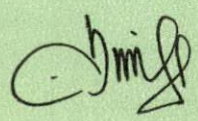
**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi  
Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



**Dr. Ir. Yonariza, M.Sc**  
**NIP. 196505051991031003**



Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 31 Oktober 2011

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Dr. Ir. Faidil Tanjung, M.Si		Ketua
2.	Ir. Syahyana Raesi, M.Sc		Sekretaris
3.	Ir. M. Refdinal, M.Si		Anggota
4.	Rina Sari, SP, M.Si		Anggota
5.	Dian Hafizah, SP, M.Si		Anggota



Allah Memberikan hikmah ilmu yang berguna kepada siapa yang dikehendaki-Nya barang siapa yang mendapatkan nikmat-Mu sesungguhnya ia telah mendapatkan kebajikan yang banyak dan tidak ada yang dapat mengambil pelajaran kecuali orang-orang yang berakal (Qs: Al Baqarah 269)

Alhamdulillah Rabbil A`lamin  
Tiada kata yang terindah kecuali ku ucapkan  
Rasa syukurku Atas rahmat-Mu ya Allah SWT  
Dan keindahan salawat  
Kujunjung atas tuntunan Rasulku Muhammad

Persembahkan karya ini untuk Ibunda yang menjadi Sumber Cinta, kasih dan sayang dalam perjalanan hidupku, untaian doamu yang selalu ada, menjadi peganganku dalam menjalankan hidup.

Terima kasihku,  
Untuk keluarga sebagai pembimbing langkah hidup, mendekap disaat letih, dan penerang disaat gelap, salam hangat bagimu Opa (Alm), Oma, Ame, Aci, Makdang, dan Makcik.

Untuk yang selalu berada disisi Hati Nivo Wulandari.

Untuk para sahabat Andre, Ilham, Fandi, Deddi, Wahyu, Rusdi, Mardian, Bambang, Arry, Muchlis, Edo SP, Audra SP, Alin, Uci, Intan SP, Dona, Neysa, Tia SP, Rani, Tari, dan Vedor.

*-Toast all-*

Dan untuk Nama-Nama yang selalu ada namun yang tak sempat terucap.



## BIODATA

Penulis dilahirkan di Kota Padang, Sumatera Barat pada tanggal 4 Juni 1988 sebagai anak tunggal dari pasangan Bapak Syaiful Rasyid dan Ibu Yulmarina Mazni. Pendidikan Taman Kanak-Kanak (TK) ditempuh di TK Bhayangkari Padang (1992-1993). Pendidikan Sekolah Dasar di SDN 23 Padang (1993-1999). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di Pondok Pesantren Al-Zaytun Indramayu (2001-2004). Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMA Negeri 7 Kota Padang, lulus pada tahun 2007. Pada tahun 2007, penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas pada Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi.

Padang, Oktober 2011

M. Audi Ghaffari



## KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, Sang Pencipta Alam Semesta, yang telah memberikan limpahan rahmat dan karunia – Nya kepada hamba – hamba – Nya dan juga memberikan kemauan dan kekuatan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisa Usaha Lele “Saleko” di Kecamatan Bonjol Kabupaten Pasaman”**.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya penulis sampaikan kepada Ibu Ir. Syahyana Raesi, M.Sc. Selaku dosen pembimbing I, dan Ibu Rina Sari, SP, M.Si Selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan petunjuk, saran, dan pengarahan dari penyusunan proposal, dalam penelitian sampai penyusunan skripsi. Ucapan terima kasih yang sedalamnya juga penulis sampaikan kepada pihak Usaha Saleko, yang telah meluangkan waktu dan tenaga guna membantu penulis dalam menulis skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, staf pengajar dan semua pihak yang ikut memberikan bantuan dan fasilitas yang sangat berharga.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi pembaca semua, khususnya bagi kemajuan ilmu pengetahuan. Amin.

Padang, Oktober 2011

M.A.G



## DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	i
<b>DAFTAR ISI .....</b>	ii
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	iv
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	v
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	vi
<b>ABSTRAK .....</b>	vii
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	7
2.1 Tinjauan Lele Dumbo.....	7
2.2 Tinjauan Lele Asap.....	8
2.3 Industri Kecil.....	8
2.4 Analisa Usaha.....	10
2.5 Manajemen Sumber Daya Manusia.....	14
2.6 Permodalan.....	14
2.7 Penelitian Terdahulu .....	14
<b>III. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	16
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian .....	16
3.2 Metode Penelitian .....	16
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	16
3.4 Data Yang Diamati.....	17
3.5 Analisa Data.....	20
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	23
4.1 Manajemen Operasional.....	23
4.2 Pemasaran .....	40
4.3 Keuangan .....	41
4.4 Perhitungan Usaha .....	41

4.5 Identifikasi Masalah.....	49
<b>V. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>51</b>
5.1 Kesimpulan .....	51
5.2 Saran .....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>54</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>56</b>



## DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Format Perhitungan Laba Rugi Dengan Metode <i>Variabel Costing</i> .....	20
2. Pembayaran Gaji Pada Usaha Saleko Periode Januari-Maret 2011.....	28
3. Perhitungan Laba-Rugi Usaha Pembibitan Periode Januari - Maret 2011..	44
4. Perhitungan Laba-Rugi Usaha Budidaya Periode Januari – Maret 2011..	45
5. Perhitungan Laba-Rugi Usaha Lele Asap Periode Januari – Maret 2011....	45
6. Titik Impas Kuantitas dan Kualiatas Penjualan Bibit Lele Saleko.....	47
7. Titik Impas Kuantitas dan Kualiatas Penjualan Lele Saleko.....	47
8. Titik Impas Kuantitas dan Kualiatas Penjualan Lele Asap Saleko.....	48
9. Harga Pokok Produksi Dalam Usaha Saleko .....	49

## DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Struktur Organisasi Usaha Saleko, 2011.....	25
2. Proses Pengolahan Lele Asap Pada Usaha Saleko .....	36



## DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Rincian Jumlah Produksi dan Penjualan Pada Usaha Saleko Periode Januari-Maret 2011.....	56
2. Kualifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja .....	57
3. Daftar Usaha Yang Bergerak Dalam Bidang Lele Asap dan Masalah yang dihadapi.....	58
4. Rincian Biaya Bersama Usaha Saleko.....	59
5. Daftar Upah Minimum Provinsi .....	60
6. Jenis Investasi dan Penyusutan Usaha Saleko.....	61
7. Jumlah Penerimaan Usaha Saleko Periode Januari 2011 – Maret 2011.....	63
8. Rincian Biaya Pembibitan Usaha Saleko.....	64
9. Rincian Biaya Usaha Budidaya Lele Saleko .....	67
10. Rincian Biaya Usaha Lele Asap Saleko .....	69
11. Perhitungan dan Grafik Titik Impas Usaha Saleko.....	71
12. Perhitungan Harga Pokok Produksi Per Satuan Usaha Saleko.....	74

## ANALISIS USAHA LELE “SALEKO” DI KECAMATAN BONJOL KABUPATEN PASAMAN

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keuntungan, titik impas, dan harga pokok produksi pembenihan lele, budidaya lele dan lele asap pada Usaha Saleko serta mengetahui permasalahan pengembangan usaha ini ditinjau dari aspek sumberdaya manusia dan permodalan.

Penelitian ini telah dilaksanakan pada Mei-Juni 2011. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus dengan analisa data kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mendapatkan gambaran usaha dan permasalahan dalam pengembangan usaha, dan analisis secara kuantitatif digunakan untuk analisis biaya penyusutan, analisis laba-rugi, analisis titik impas, dan penentuan harga pokok produksi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pihak Usaha Saleko dijadikan sumber data primer, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi: Biro Pusat Statistik Sumatera Barat, Dinas Perikanan Pasaman, Dinas Koperasi dan Perdagangan Kabupaten Pasaman.

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa selama periode Januari-Maret 2011 Usaha Saleko telah memproduksi 399.000 ekor bibit, 4000Kg lele, dan 2552Kg lele asap dengan keuntungan total sebesar Rp55.901.818,-. Pembenihan lele mengalami titik impas pada produksi 205.482 ekor bibit dengan nilai penjualan sebesar Rp25.685.345,-, budidaya lele mengalami titik impas pada produksi 2812Kg dengan nilai penjualan sebesar Rp36.556.808,-, dan lele asap mengalami titik impas pada produksi 796Kg dengan nilai penjualan sebesar Rp51.780.672,-. Dalam hal ini seluruh sektor Usaha Saleko telah melakukan produksi diatas titik impas. Harga pokok produksi ekor bibit lele adalah Rp82,-, harga pokok produksi lele adalah Rp10.972,-, dan harga pokok produksi lele asap Rp54.241,-. Dalam hal ini seluruh sektor Usaha Saleko telah meletakkan harga jual diatas harga pokok produksi, untuk harga jual per ekor bibit lele Rp125,-, harga jual lele Rp13.000/Kg, dan harga jual lele asap Rp65.000/Kg.

Analisis permasalahan pengembangan usaha ditinjau dari aspek sumberdaya manusia dan permodalan. aspek sumberdaya manusia dilihat dari kemampuan tenaga kerja terhadap tanggung jawabnya. Permasalahan sumberdaya manusia adalah terdapat kelemahan dalam segi pembukuan keuangan karena tidak ada tenaga kerja yang memiliki keahlian khusus terhadap bidang keuangan. Aspek permodalan dilihat dari keterbatasan Usaha Saleko dalam mengembangkan inovasi-inovasi produk olahan lele.

Peneliti menyarankan agar Usaha Saleko terus mencari dan menjalin kerjasama terhadap mitra binaan, dan menggunakan tenaga kerja yang memiliki keahlian khusus dibidang akuntansi.



## **FINANCIAL ANALYSIS OF CATFISH FARMING: CASE OF USAHA LELE "SALEKO", KECAMATAN BONJOL, PASAMAN DISTRICT**

### **ABSTRACT**

This case study aims to analyze net benefits and break-even of catfish breeding, farming and processing of Usaha Lele Saleko, and to identify the problems in the business development from human resource and financial aspect.

Qualitative data analysis is carried out to get an overview of the farming and problems in the business development, and quantitative data analysis is used in financial analyzing depreciation cost, net benefit, break-even, and production-pricing. Both primary and secondary data were collected from relevant agencies and Usaha lele Saleko itself.

During the period of January to March 2011, Usaha Lele Saleko had produced catfish breed for 399,000, catfish for 4000 Kg, and smoked-catfish for 2552 Kg. Its net benefit was Rp55.901.818. Catfish breeding break-even point is at 205,482 breeds or Rp 25.685.345 in financial value. Catfish farming break-even point is at 2812 Kg production or Rp36.556.808. Smoked-catfish processing's break even point is at 796 Kg production or Rp51.780.672 in value. Usaha Lele Saleko is operating above break-even point for all businesses. Moreover, all businesses' production cost are lower than selling price. Production cost of each catfish breed is Rp82, while selling price is Rp. 125. Catfish production cost is Rp10.972/kg, while its selling price is Rp. 13.000/kg. Smoked-catfish's production cost is Rp54.241/kg and its selling price is Rp 65.000,-.

However, from human resources aspect Usaha Lele Saleko has less accounting, and is facing lack of finance for business improvement from financial aspect.



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri dari 4 subsistem, yaitu: pertama, subsistem agribisnis hulu (*Up-Stream Agribusiness*) adalah kegiatan ekonomi (industri perdagangan) yang menghasilkan sarana produksi (input) bagi pertanian primer. Kedua, subsistem pertanian primer adalah kegiatan ekonomi yang menggunakan sarana produksi yang dihasilkan oleh subsistem agribisnis hulu untuk menghasilkan produk pertanian primer (sehingga disebut hasil pertanian). Ketiga, subsistem agribisnis hilir (*Down-Stream Agribusiness*) adalah kegiatan ekonomi yang menghasilkan hasil pertanian primer menjadi produk olahan (industri hasil pertanian/agroindustri) beserta kegiatan perdagangannya. Keempat, subsistem jasa dan layanan pendukung yang dibutuhkan bagi ketiga subsistem tersebut, seperti pemberian kredit pertanian oleh bank maupun non bank (Saragih, 1999).

Proses perkembangan pembangunan ekonomi menghendaki adanya penyesuaian yang memerlukan reorientasi pembangunan pertanian agar proses pembangunan pertanian yang berorientasi peningkatan produksi menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan, strateginya adalah dengan menjadi proses pembangunan yang berwawasan agribisnis yang kompetitif dan secara sistematis dirancang untuk bermuara pada kesejahteraan yang adil dan merata (Soetrisno *et al.*, 2006)

Salah satu karakteristik hasil pertanian memiliki sifat kurang tahan lama atau mudah rusak. Agar hasil – hasil pertanian tersebut dapat tahan lebih lama diperlukan pengolahan. Pengolahan terhadap hasil pertanian juga dapat meningkatkan kualitas dan nilai tambah dari hasil pertanian tersebut. Dengan demikian usaha pertanian harus dikembangkan menjadi agroindustri sebagai pengolah hasil pertanian tersebut, sehingga pembangunan pertanian harus diiringi dengan pembangunan agroindustri dan kedua subsistem tersebut mempunyai keterkaitan yang erat. Yayuk *et al.* (2004) menyatakan bahwa kegiatan usaha tani memiliki cakupan yang luas, meliputi usaha tani tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, peternakan, perikanan, serta tanaman hortikultura.

Dewasa ini usaha bidang perikanan sedang aktif dikembangkan, baik yang dikelola pemerintah maupun yang dikelola oleh masyarakat. Kebutuhan ikan dari tahun ke tahun sebagai salah satu bahan pangan terus mengalami peningkatan, ditambah lagi dengan anjuran pemerintah agar masyarakat lebih mengkonsumsi ikan untuk mendapatkan gizi yang lebih tinggi (Irawan, 1995).

Salah satu hasil budidaya perikanan yang berpotensi untuk dikembangkan adalah budidaya lele, karena lele sangat digemari masyarakat Indonesia, hal ini terlihat dari data statistik produksi yang menyatakan bahwa ikan lele dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir (sejak tahun 1997) telah meningkat sebanyak 376 persen yaitu menjadi 109.241 ton pada tahun 2007. Kementerian Perikanan dan Kelautan telah memprogramkan ikan lele menjadi salah satu unggulan ikan budidaya. Pemerintah terus memacu peningkatan produksi budidaya menjadi 350 persen pada tahun 2014. Salah satunya ikan lele yang diharapkan mencapai produksi lebih dari 300.000 ton/tahun. Sebagai salah satu ikan budidaya, permintaan bibit lele terus meningkat, begitu pula dengan harganya. Bagi masyarakat peluang untuk usaha budi daya lele terbuka luas, salah satu alasannya karena pembudidayaannya dapat dilakukan di berbagai perairan yang terbatas (Hernowo dan Suyanto, 2010).

Komoditi lele juga dapat menjadi agroindustri yang mempunyai peluang untuk berkembang di daerah Sumatera Barat, ketersediaan faktor input, teknologi yang sederhana, permintaan yang terus meningkat dan harga jual yang cukup tinggi menjadikan agroindustri lele berpotensi untuk dikembangkan. Salah satu hasil pengolahan lele adalah pengolahan lele asap, dari segi nilai jual lele asap tergolong tinggi, berdasarkan informasi yang didapat dari Bapak Khadafi (pengusaha lele asap di Sumatera Barat) bahwa harga jual lele asap berkisar antara Rp 65.000/Kg hingga Rp75.000/Kg. Pada dasarnya proses pembuatan lele asap merupakan aktivitas pembakaran, pengeringan, dan pengasapan. Tujuan utama dalam pengeringan adalah untuk membunuh bakteri dan membantu mempermudah partikel - partikel asap pada saat proses pengasapan berlangsung (Khadafi, 2008).

Investasi dalam usaha pengolahan mempunyai beberapa tujuan, tetapi yang menjadi tujuan utama adalah untuk mencapai laba yang maksimum guna



kelangsungan hidupnya. Pedoman yang sering digunakan untuk menilai berhasil tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh 3 (tiga) faktor yaitu harga jual, biaya produksi dan pemasaran serta volume penjualan. Dimana biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling tergantung satu sama lainnya, sehingga perencanaan tingkat laba mempengaruhi pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan masa yang akan datang, untuk itu manajemen perusahaan memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat laba dimasa yang akan datang (Mulyadi, 2001).

Analisis usaha bagi industri sangat penting, karena dengan adanya analisis usaha, industri bisa mengetahui kondisi usahanya baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang. Dengan analisis tersebut dapat membantu manajemen industri dalam pengambilan keputusan jangka pendek maupun jangka panjang.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Salah satu usaha lele yang ada di Sumatera Barat terletak di Kabupaten Pasaman, tepatnya beralamat di Jalan Lintas Jorong Batu Badindiang Utara, Kenagarian Limo Koto, Kecamatan Bonjol. Pada lokasi ini terdapat 3 bidang usaha yang dipimpin oleh seorang pemilik dan diberi nama "Saleko", dimulai dari pembibitan ikan lele, budidaya, dan pengolahan ikan lele menjadi lele asap.

Jenis lele yang digunakan Usaha Saleko adalah lele dumbo, kondisi dari usaha pembibitan lele dan budidaya lele pada usaha ini sudah cukup stabil. Berdasarkan informasi pada saat prasurvey, permintaan akan bibit lele cukup tinggi, hal ini disebabkan oleh program mitra binaan yang digunakan Usaha Saleko, sedangkan untuk usaha budidaya lele Usaha Saleko belum memiliki kendala yang berarti. Mitra binaan pada awalnya bermula pada waktu banjir panen hasil lele penduduk sekitar, kemudian Usaha Saleko membeli hasil tersebut untuk dijadikan bahan baku lele asap, lalu Usaha Saleko mulai menjalin kerja sama dengan menjadikan beberapa usaha lele menjadi mitra binaan dengan mensuplai bibit lele, pelet, dan jaminan untuk membeli kembali pada saat waktu

panen. Mitra binaan merasa nyaman dalam bekerja sama dengan Usaha Saleko, karena mereka juga mendapat pelatihan singkat terhadap proses budidaya lele, dan peninjauan apabila terdapat penyakit pada lele atau gagal panen. Permasalahan yang timbul dalam proses kerjasama dengan mitra binaan adalah, terkadang mitra-binaan mengalokasikan modal yang dimilikinya untuk memenuhi kebutuhan hidup, sehingga membuat pasokan lele basah yang akan diolah juga berkurang.

Volume produksi lele asap memiliki peran penting terhadap penjualan bibit kepada mitra binaan, semakin besar volume produksi lele asap, akan semakin tinggi pula penjualan bibit yang akan dijual, begitu juga sebaliknya apabila volume produksi lele asap menurun, pemilik terpaksa membatasi penjualan bibit kepada mitra binaan, hal ini untuk mencegah berlebihnya pasokan lele basah dari mitra binaan, gambaran volume produksi lele asap dapat dilihat pada Lampiran 1. Jadi pada saat ini pemilik sedang memfokuskan perhatiannya dalam sektor pengolahan lele asap.

Ide untuk memproduksi lele asap berasal dari beberapa faktor, diantaranya: pertama, bahan baku yang cukup, karena pengusaha memiliki hasil budidaya lele sendiri dan memiliki jalinan kerja sama yang baik dengan beberapa mitra binaan dalam proses budidaya ikan lele. Kedua, keinginan untuk memproduksi usaha lele asap ini didukung oleh Dinas Perikanan yang bertujuan untuk memandirikan usaha - usaha dalam pengolahan hasil perikanan, bantuan yang diberikan dalam bentuk pengadaan *smoking cabinet*. Dan yang ketiga, adanya kreatifitas dan tekad yang kuat dari pemilik untuk terus berinovasi untuk mengembangkan usaha, sehingga ide untuk memproduksi lele asap dapat terealisasi, dan pada saat ini pemilikpun sudah mempersiapkan beberapa inovasi baru yang siap untuk direalisasikan diantaranya : anyang lele dan rendang lele, namun inovasi tersebut masih belum dapat direalisasikan karena beberapa sebab, salah satunya permodalan.

Usaha Lele Asap Saleko dimulai sejak tahun 2006, diawali dengan metoda sederhana dan jumlah produksi yang masih sedikit, berkisar 10 Kg hingga 15 Kg per hari. Usaha ini mulai bergerak serius pada Januari 2007, diawali dengan investasi awal sebuah *smoking cabinet* sehingga jumlah produksi sudah mulai meningkat. *Smoking cabinet* adalah alat yang berfungsi untuk tempat menyusun



ikan - ikan yang akan diasapi. Seiring berjalannya waktu lele asap saleko mendapat bantuan berupa *smoking cabinet* sebanyak dua unit dari Dinas Perikanan, jadi pada saat bulan Oktober 2008 usaha ini sudah memiliki 3 unit *smoking cabinet* yang masih bertahan hingga saat ini, dengan pengolahan maksimal perharinya mencapai 150 Kg lele basah. Berdasarkan informasi dari pemilik Usaha Saleko, lele asap ini memiliki daya tahan yang cukup baik, yaitu berkisar antara satu hingga dua bulan.

Setiap pengusaha dalam menjalankan usahanya tentu mempunyai tujuan untuk memperoleh laba sebesar - besarnya dengan jalan memaksimumkan pendapatan, meminimumkan biaya dan memaksimumkan penjualan. Usaha pengolahan lele asap yang merupakan industri berskala kecil seharusnya juga memperhatikan hal - hal tersebut. Namun, berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Khadafi (Pemilik Usaha Saleko), usaha ini belum menerapkan sistem pencatatan yang baik dalam menjalankan usahanya, hal ini disebabkan karena belum adanya tenaga kerja yang memiliki keahlian khusus dibidang *financial* , jadi pemilik hanya menggunakan daya ingat dan sedikit catatan untuk menunjang kebijaksanaan yang akan diambilnya. Sehingga sulit untuk mengidentifikasi berapa biaya - biaya, pendapatan dan keuntungan yang diperoleh pada setiap bulannya, hingga saat ini pemilik sulit untuk mengetahui berapa laba bersih dan titik impas pada usahanya. Usaha Saleko belum menerapkan pola pengelolaan keuangan yang seharusnya diterapkan pada usaha kecil. Informasi keuangan sangat diperlukan bagi sebuah usaha sebagai landasan dalam mengambil keputusan yang akan dilaksanakan perusahaannya.

Menurut Swastha dan Suktjo (1999) catatan akuntansi sangat penting bagi manajemen, investor, kreditur, dan juga pemerintah. Hal ini disebabkan karena keputusan yang diambil banyak berkaitan dengan masalah keuangan dan keputusan yang baik tidak dapat diambil tanpa adanya informasi yang tepat.

Usaha Saleko dalam menjalankan usahanya juga menghadapi beberapa masalah, antara lain terbatasnya jumlah pasokan bahan baku lele basah yang akan diolah menjadi lele asap (Lampiran 3). Ketidakstabilan produksi ini mempengaruhi jalannya perusahaan karena pihak usaha tidak dapat menentukan pada tingkat berapa kegiatan memproduksi produk ini berada dalam titik impas.

Tidak tetapnya jumlah bahan baku yang digunakan juga turut berpengaruh besar terhadap jumlah produksi, pendapatan, dan keuntungan usaha.

Berdasarkan keadaan di atas muncul pertanyaan yaitu seberapa besar keuntungan yang diperoleh dari Usaha Saleko ini dan bagaimana kondisi usaha serta apa permasalahan yang dihadapi usaha ini dalam rangka pengembangan usaha, untuk itu dilakukan penelitian dengan judul **“Analisis Usaha Lele “Saleko” di Kecamatan Bonjol Kabupaten Pasaman”**

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian adalah :

1. Mendeskripsikan profil Usaha Saleko di Kecamatan Bonjol, Kabupaten Pasaman.
2. Menganalisis keuntungan, titik impas, dan harga pokok produksi dari Usaha Saleko.
3. Mengetahui masalah yang dihadapi pada Usaha Saleko dan upaya mengatasi masalahnya.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi pihak industri diharapkan dapat memberikan masukan informasi dan saran yang bermanfaat dalam hal pengambilan keputusan dan pengembangan usaha pada masa yang akan datang.
2. Bagi pemerintah dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi dalam membuat kebijakan pembinaan usaha kecil yang berada di Kabupaten Pasaman.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tinjauan Lele Dumbo

Nama lele Dumbo telah dikenal di Indonesia sejak tahun 1986, jenis ini dicatat sebagai *king catfish* dengan nama ilmiah *Clarias fuscus*. Lele dumbo memiliki sifat - sifat unggul, yaitu dapat tumbuh pesat dan mencapai ukuran besar dalam waktu lebih cepat dibandingkan lele lokal (Hernowo dan Suyanto, 2010).

Menurut Hernowo dan Suyanto (2010) lele dumbo merupakan hasil kawin silang antara betina lele *Clarias fuscus* yang asli Taiwan dengan pejantan *Clarias mossambicus* yang berasal dari Afrika. Habitat lele dumbo adalah air tawar dan sumber air yang terbaik untuk memelihara lele adalah air yang berasal dari sungai, irigasi, dan yang berasal dari mata air. Pakan alami lele adalah binatang-binatang renik yang hidup di lumpur dasar maupun di dalam air, antara lain adalah cacing, jentik-jentik nyamuk, larva serangga, dan *zooplankton*. Sifat - sifat lele dumbo antara lain: (1) Apabila terkejut atau menderita stress, warna badan berubah menjadi bercak - bercak hitam/putih, (2) Gerakan lebih agresif, (3) patilnya tidak beracun, (4) tidak merusak pematang. Habitat hidup lele adalah air tawar, meskipun air yang terbaik untuk memelihara lele adalah air sungai, air dari saluran irigasi, air tanah dari mata air, maupun air sumur. tetapi lele juga relatif tahan dengan kondisi air yang menurut kehidupan ikan dinilai kurang baik.

Ikan Lele merupakan salah satu ikan air tawar yang memiliki gizi tinggi dan sangat diperlukan untuk pertumbuhan tulang pada anak - anak dan ibu hamil atau wanita manula untuk mencegah *Osteoporosis* (Pengeroposan tulang). Dilihat dari komposisi gizinya ikan lele kaya *fosfor*. Nilai *Fosfor* pada ikan lele lebih tinggi daripada telur yang hanya 100 mg. Peran mineral *fosfor* menempati urutan kedua setelah *Kalsium* (Astawan, 2009).

Dalam pola pengusahaannya usaha produksi lele dipisahkan menjadi usaha pembibitan dan usaha pembesaran. Pola pengusahaan itu pada prinsipnya sama, tetapi dalam budidaya lele istilah pembibitan/pendederan dan pembesaran ditentukan oleh ukuran hasil panennya (Hernowo dan Suyanto, 2010).

## 2.2 Tinjauan Lele Asap

Pada dasarnya lele asap adalah hasil pengolahan dari ikan lele dengan proses pengasapan ikan. Proses pengasapan terbagi lagi dalam beberapa tahap, yaitu: penggaraman, pembakaran, pengeringan, dan pengasapan. Tujuan utama dari proses penggaraman dan pengeringan adalah untuk membunuh bakteri dan membantu mempermudah menempelnya partikel - partikel asap pada saat proses pengasapan berlangsung. Daya awet ikan yang diasap seperti *phenol*, asam - asam organik, *formaldehyde* dan lain - lain memiliki daya untuk menahan pertumbuhan bakteri dan membunuh bakteri, dan kemampuan ini tergantung pada lama pengasapan, suhu, volume asap dan kandungan air dari tubuh ikan (Khadafi, 2008).

Menurut Astawan (2009), Lele asap merupakan hasil dari proses pengeringan, penggaraman, dan pengasapan dari ikan lele basah, menggunakan alat pengering yang bernama *smoking cabinet*. Hasilnya ikan akan sangat kering dan rapuh. Perbandingan lele basah dan hasil lele asap adalah 3,6 kilogram lele basah menghasilkan 1 Kg lele asap. Nilai gizi per 2,5 Kg daging ikan lele, sama dengan nilai gizi dalam 1 Kg daging sapi.

## 2.3 Industri Kecil

Sumber daya agribisnis adalah sumber daya yang dimiliki dan dikuasai oleh rakyat pada umumnya di setiap daerah. Begitupun dengan perusahaan rakyat yang sebagian besar bergerak di bidang agribisnis. Pembangunan agribisnis merupakan strategi pembangunan ekonomi yang membangun industri hulu, pertanian, industri hilir dan jasa penunjang secara simultan dan harmonis. Dalam kerangka pembangunan agribisnis dilaksanakan dengan meningkatkan kegiatan ekonomi yang dihasilkan dari sumberdaya yang dimiliki dan dapat diterima rakyat. Pembangunan ekonomi kerakyatan pada intinya menyangkut pemberdayaan ekonomi atau pembangunan ekonomi usaha kecil dan menengah (Saragih, 1999).

Hafsah (2004), mengatakan bahwa berdasarkan Undang - Undang No. 5 tahun 1999, usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 1 milyar dan memiliki kekayaan, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak Rp 200 juta, milik warga Negara



Indonesia dan berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan. Menurut BPS (2004), industri kecil adalah industri yang melakukan kegiatan mengolah barang dasar menjadi barang jadi atau barang setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi, atau dari yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual dan mendapatkan keuntungan, dimana jumlah tenaga kerjanya paling sedikit 5 orang dan paling banyak 19 orang termasuk pengusaha (Lampiran 2).

Wibowo (2000), menambahkan biasanya usaha kecil mempunyai strategi tersendiri yaitu membuat produk yang khusus, unik dan spesial dengan tidak bersaing dengan usaha besar. Jika membuat produk yang sama tentu kemungkinan kalah dalam bersaing akan besar, karena kecilnya usaha perusahaan kecil umumnya mempunyai daerah pemasaran yang tidak terlalu jauh sehingga target konsumennya dapat dipahami benar. Komunikasi dengan konsumen berjalan cepat dan seringkali pemilik langsung berinteraksi dengan konsumen, ini menyebabkan pelaku usaha kecil lebih bersifat luwes dan sering melakukan inovasi. Gejala - gejala yang timbul menunjukkan bahwa sebenarnya usaha kecil menjanjikan kesuksesan, keberhasilan, kepuasan, dan posisi tersendiri dalam dunia usaha besar, dan memiliki harapan untuk dapat berkembang besar.

Menurut Hafsa (2004), ada dua faktor yang pada umumnya menjadi permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yaitu : (a) Faktor internal, diantaranya; kurang permodalan untuk pengembangan usaha, sumberdaya manusia yang terbatas baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan yang berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, serta lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar sehingga produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif, dan (b) Faktor eksternal diantaranya iklim usaha yang belum sepenuhnya kondusif yang ditandai dengan masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha - pengusaha kecil dengan pengusaha - pengusaha besar, terbatasnya sarana dan prasarana usaha, dampak perdagangan bebas yang menuntut Usaha Kecil dan Menengah (UKM) melakukan produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan permintaan pasar global dengan standar kualitas tertentu.

## 2.4 Analisis Usaha

Pada umumnya Tujuan penyusunan perhitungan laba-rugi adalah untuk mengukur kemajuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan kegiatan perusahaan (Hadibroto, 1999).

### 2.4.1 Analisis Laba Rugi

Analisis pendapatan mempunyai kegunaan bagi pelaku usaha. Ada dua tujuan utama dari analisis pendapatan, yaitu menggambarkan keadaan sekarang suatu usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan dan tindakan (Soemarso, 1992).

Untuk mampu menganalisis keuangan perusahaan dengan baik, perusahaan harus mempunyai buku tertentu. Secara umum perusahaan sekarang sekurang - kurangnya harus mempunyai laporan neraca dan laba - rugi (Kadarsan, 1995). Neraca merupakan laporan yang menggambarkan posisi dari nilai aktiva (kekayaan) dari pasiva (utang dan modal) dari suatu usaha kecil pada suatu waktu. Laporan laba - rugi merupakan laporan yang menunjukkan hasil - hasil yang dapat dicapai oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Pada hakikatnya kedua laporan keuangan tersebut menggambarkan sumber - sumber dan penggunaan dana perusahaan pada suatu periode akuntansi (misalnya bulan, tahun). Laporan laba - rugi mencatat prestasi atau hasil - hasil selama periode usaha, perubahan tersebut kemudian dipindahkan ke neraca untuk menggambarkan kondisi kekayaan perusahaan (Subanar, 1994).

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya (Mulyadi, 2001).

Laporan laba - rugi dapat disusun dengan pendekatan *full costing* dan *variable costing*. Pendekatan *full costing* membebankan seluruh biaya produksi sebagai kos produk, baik biaya yang berperilaku variabel maupun tetap. *Variable*



*costing* memperbaiki informasi biaya penuh dengan mengelompokkan biaya menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas (Mulyadi, 2001). Laporan laba – rugi yang disusun dengan metode *variable costing* banyak digunakan untuk kebutuhan internal perusahaan, sangat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan, pada umumnya menyangkut dan mengakibatkan penambahan dan pengurangan volume kegiatan.

Mulyadi (2001), mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya dan hubungannya dengan volume kegiatan, yaitu :

- a. Biaya tetap, merupakan jumlah biaya yang jumlahnya tetap pada kisaran volume tertentu, seperti gaji pimpinan, penyusutan, pemeliharaan, sewa bangunan, dan bunga modal.
- b. Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Seperti biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Tujuan penulisan rugi - laba ini adalah untuk mengukur kemajuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan kegiatan perusahaan. Perhitungan laba - rugi suatu perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan kegiatan perusahaan. Perhitungan laba - rugi suatu perusahaan juga akan dapat menggambarkan pertambahan atau pengurangan aktiva yang disebabkan oleh penjualan produk (Hadibroto, 1980).

#### **2.4.2 Harga Jual Produk**

Menurut Swastha dan Sukotjo (1999), terdapat dua pendekatan pokok dalam penentuan harga jual yaitu (1) pendekatan biaya dan (2) pendekatan pasar. Kemudian dapat dibagi lagi menjadi empat poin, yaitu:

- a. Penetapan harga biaya plus (*Cost Plus Pricing*), dimana dalam metoda ini harga jual perunit ditambah dengan jumlah tertentu untuk menutupi laba yang dikehendaki pada unit tersebut.
- b. Penetapan harga mark-up (*Mark-up Pricing*) merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya, keuntungan diperoleh dari sebagian mark-up tersebut.
- c. Penetapan harga *break even* (*Break Even Pricing*), penetapan harga didasarkan pada permintaan pasar dan masih mempertimbangkan biaya.

- d. Penetapan harga dalam hubungannya dengan pasar, penjual atau usaha menjadikan tingkat harga pada pasar sebagai acuan dalam menentukan harga produknya. usaha dapat meletakkan harga yang sama dengan tingkat harga pasar agar dapat ikut bersaing.

#### 2.4.3 Analisis Titik Impas

Impas (*break even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja. Analisis *Break even* merupakan suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer atau petugas perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba (Mulyadi, 2001). Untuk dapat menentukan tingkat *break even*, maka biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel (Munawir, 2004).

Dengan mempergunakan titik pulang pokok (titik impas), pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya dan laba. Analisis ini memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain. Disamping kegunaan yang telah disebutkan, analisis *Break even point* (BEP) dapat digunakan untuk mengetahui hal - hal sebagai berikut : (1) mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian (2) mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu (3) mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi (4) mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan (Fuad, 2005).

Ada dua cara untuk menentukan titik impas : pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafis. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara



mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut impas (Mulyadi, 2001).

Menurut Swasta dan Sukotjo (2002), salah satu kegunaan analisa Break Even Point (BEP) adalah dalam mempertimbangkan harga jual. Perusahaan akan memperoleh laba jika berada diatas titik impas, jika berada dibawah titik impas perusahaan akan rugi.

#### 2.4.4 Harga Pokok Produksi

Pengumpulan harga pokok produksi sangat ditentukan oleh cara produksi. cara memproduksi dapat dibagi dua macam: produksi atas dasar pesanan dan massa. Perusahaan yang berproduksi berdasarkan pesanan melaksanakan pengolahan produknya atas dasar pesanan yang diterima dari pihak luar. Perusahaan yang berproduksi berdasarkan produksi massa melaksanakan pengolahan produksinya untuk memenuhi persediaan, umumnya produknya berupa produk standar.

Perusahaan yang berproduksi secara massa, mengumpulkan harga pokok produksinya dengan menggunakan metode harga pokok proses. Dalam metode ini biaya - biaya produksi dikumpulkan untuk periode tertentu dan harga pokok produksi persatuan produk yang dihasilkan dalam periode tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi pada periode tersebut dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan.

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara memperhitungkan unsur - unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, dan dalam memperhitungkan unsur - unsur biaya dalam harga pokok produksi, dapat dibagi dalam dua pendekatan, yaitu : *full costing* dan *variable costing* (Mulyadi, 1997).

*Full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi. *Variable costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel (biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel) ditambah dengan biaya nonproduksi variabel (biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi umum variabel) dan biaya tetap (biaya overhead pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi umum tetap) (Mulyadi, 1997).

## 2.5 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan suatu konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam suatu usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Salah satu kegiatan dalam manajemen sumber daya manusia adalah proses pengadaan karyawan (*procurement*), merupakan upaya untuk memperoleh jumlah tenaga kerja yang tepat untuk memenuhi kebutuhan organisasi dalam upaya mencapai tujuan yang telah ditentukan. Penarikan (*recruitment*) adalah upaya mencari calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu sehingga di usaha dapat memilih orang-orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan yang ada (Kasmir, 2006).

## 2.6 Permodalan

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin - izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha. Kebutuhan modal, baik modal investasi maupun modal kerja, dapat dicari berbagai sumber dana yang ada, yaitu modal sendiri atau modal pinjaman (modal asing). Modal sendiri adalah modal pemilik usaha sedangkan modal asing adalah modal dari luar usaha (Kasmir, 2006).

Menurut Kasmir (2006) modal investasi (uang) digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang - ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Sementara modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam suatu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun.

## 2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai analisis finansial usaha pembibitan ikan lele dumbo pernah dilakukan oleh Rosandy Dedi (2009). Dari hasil penelitian menunjukan bahwa proses produksi pembibitan lele telah dilaksanakan dengan teori budidaya yang ada. Usaha pembibitan lele yang dilaksanakan oleh UPR Tri Usaha Produk



dan budidaya plus dengan umur ekonomis kolam selama 17 tahun layak untuk dilaksanakan, dimana nilai B/C ratio yang diperoleh 1,205, nilai NPV sebesar Rp97.644.193,656 dan IRR 27,79 persen. Dari analisis sensitivitas pada keadaan penurunan produksi sebesar 0,24 persen usaha ini layak untuk dilaksanakan dimana nilai B/C ratio 1,202, nilai NPV Rp96.266.799,408 dan IRR 27,68 persen. Begitu juga dengan hasil analisis sensitivitas terhadap kenaikan biaya bahan baku sebesar 10 persen usaha ini pun masih tetap layak untuk dilaksanakan dimana diperoleh nilai B/C ratio 1,905, nilai NPV sebesar Rp50.017.194,139 dan nilai IRR 23,745 persen.

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan pada “Usaha Saleko” yang beralamat di Jalan Lintas Jorong Batu Badindiang Utara, Kenagarian Limo Koto, Kecamatan Bonjol, Kabupaten Pasaman, Sumatera Barat. Pemilihan usaha dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa usaha ini adalah satu - satunya usaha Usaha lele yang menerapkan pola kerjasama mitra binaan, selain itu usaha ini juga merupakan hasil dari program bantuan permodalan oleh Dinas Perikanan Sumatera Barat, dalam rangka pembentukan usaha mandiri bagi usaha - usaha yang bergerak dibidang pengolahan hasil perikanan. Bantuan yang diterima lele asap Saleko berupa *Smoking Cabinet* dan bantuan diterima dalam 2 tahap yaitu, pada bulan Desember 2006 dan Oktober 2008.

Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan, pada bulan Mei sampai Juni 2011, terhitung setelah dikeluarkannya surat penelitian dari Fakultas Pertanian, Universitas Andalas.

#### 3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus (*case study*), yaitu penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat - sifat serta karakter - karakter yang khas dari kasus, ataupun status individu, yang kemudian dari sifat - sifat yang khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum (Nazir, 2005).

#### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan informan kunci, yaitu pemilik sekaligus pimpinan usaha serta tenaga kerja bagian produksi.



Data sekunder diperoleh dari hasil studi kepustakaan dan data dari instansi-instansi yang terkait dengan penelitian, seperti Badan Statistik Propinsi Sumatera Barat, Dinas Perikanan Kabupaten Pasaman, Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pasaman.

### **3.4 Data yang Diamati**

#### **3.4.1 Untuk Mencapai Tujuan Pertama Yaitu Mendeskripsikan profil Usaha Saleko di Kecamatan Bonjol, Kabupaten Pasaman.**

##### **A. Manajemen Operasional**

- a. Gambaran umum usaha lele, meliputi latar belakang pendirian usaha, lokasi usaha, dan struktur organisasi.
- b. Faktor sumber daya dan tenaga kerja, meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan keterampilan pengalaman kerja, sistem upah, jenis mesin dan peralatan yang digunakan, jumlah peralatan, harga beli peralatan dan fungsi peralatan.
- c. Faktor manajemen produksi, meliputi sistem pengadaan bahan baku, jumlah pembelian bahan baku, jumlah pemasok bahan baku yang dipasok, harga bahan baku.
- d. Proses kegiatan pembibitan dan budidaya lele, meliputi persiapan kolam, jumlah pakan, obat - obatan yang digunakan dan lainnya.
- e. Teknis pembuatan lele asap, meliputi cara pembuatan, bahan – bahan yang digunakan dan peralatan yang dipakai dalam proses produksi, ukuran produk yang dihasilkan dan pengemasan.
- f. Gambaran kerja sama antara Usaha Saleko dengan mitra binaannya.

##### **B. Pemasaran**

- a. Daerah pemasaran bibit lele, lele, dan lele asap, meliputi kemana saja lokasi pemasaran.
- b. Harga jual, mengamati kebijakan usaha terhadap penetapan harga jual bibit lele, lele, dan lele asap.

##### **C. Keuangan**

- a. Sumber modal, meliputi dari mana saja asal modal usaha.

- b. Jumlah modal usaha, meliputi berapa besar modal usaha saat awal produksi dan modal usaha saat ini.
- c. Alokasi dana usaha, meliputi penggunaan dana usaha.

#### **3.4.2 Untuk Mencapai Tujuan Kedua Yaitu Menganalisis Keuntungan, Titik Impas, Dan Harga Pokok Produksi Dari Usaha Saleko.**

Data yang diamati antara lain :

##### **A. Pembenihan**

- a. Produksi yang diperoleh dari penjualan bibit lele selama periode Januari sampai Maret 2011
- b. Harga jual bibit lele (Rp/ekor)
- c. Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya sebanding dengan perubahan volume produksi, terdiri dari biaya pembelian garam, larva, pembelian pelet tepung, pembelian obat, pembelian vitamin, pembelian pakan induk, pembelian pakan tambahan, dan pembelian pelet butir.
- d. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak berubah apabila diiringi oleh peningkatan produksi, seperti biaya teknis pembibitan, biaya perawatan kolam, dan biaya penyusutan peralatan.
- e. Biaya bersama adalah biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan yang sama dengan usaha lainnya seperti gaji pemilik, gaji sekretaris, pulsa, biaya transportasi, dan biaya konsumsi karyawan.

##### **B. Budidaya**

- a. Produksi yang diperoleh dari penjualan lele selama periode Januari sampai Maret 2011.
- b. Harga jual lele (Rp/Kg)
- c. Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya sebanding dengan perubahan volume produksi, terdiri dari biaya bibit lele, biaya pembelian pelet, pembelian obat, dan pembelian mikro tambak.
- d. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak berubah apabila diiringi oleh peningkatan produksi, seperti biaya tenaga kerja, biaya perawatan kolam, dan biaya penyusutan peralatan.



- e. Biaya bersama adalah biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan yang sama dengan usaha lainnya seperti gaji pemilik, gaji sekretaris, pulsa, biaya transportasi, dan biaya konsumsi karyawan.

C. Lele Asap

- a. Produksi yang diperoleh dari penjualan lele asap selama periode Januari sampai Maret 2011.
- b. Harga jual lele asap (Rp/Kg)
- c. Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya sebanding dengan perubahan volume produksi, terdiri dari biaya pembelian kayu bakar, pembelian pewarna, pembelian sabut kelapa, pembelian lele basah, biaya overhead variabel (kemasan).
- d. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak berubah apabila diiringi oleh peningkatan produksi seperti biaya tenaga kerja, biaya listrik dan biaya penyusutan.
- e. Biaya bersama adalah biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan yang sama dengan usaha lainnya seperti gaji pemilik, gaji sekretaris, pulsa, biaya transportasi, dan biaya konsumsi karyawan.

**3.4.3 Untuk Mencapai Tujuan Ketiga Yaitu Menganalisis masalah yang dihadapi pada Usaha Saleko dan upaya yang dalam mengatasi masalah tersebut.**

Mengidentifikasi masalah yang timbul dalam Usaha Saleko, yang akan dilihat dalam beberapa sektor, diantaranya:

- A. Sektor Sumber Daya Manusia, mengamati keahlian dan keterampilan tenaga kerja yang dimiliki Usaha Saleko.
- B. Sektor permodalan, mengamati kondisi permodalan yang dimiliki Usaha Saleko guna pengembangan usahanya

**3.5 Analisis Data**

**3.5.1 Analisis Kualitatif**

Analisis data secara deskriptif ditujukan untuk menggali faktor - faktor yang mempengaruhi jalannya aktifitas usaha, sejarah perkembangan usaha dan

permasalahan - permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan perusahaan yaitu kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki dan permodalan Usaha. Dalam menjawab tujuan pertama dan ketiga ini dilakukan wawancara langsung kepada informan kunci yaitu pemilik Usaha Saleko dan tenaga kerja produksi dan kemudian data tersebut dianalisis secara deskriptif kualitatif yaitu suatu analisis yang membahas dan memahami hal yang menyangkut bidang penulisan dan membandingkan dengan landasan teori yang digunakan (Moleong, 2000).

### 3.5.2 Analisis Kuantitatif

Analisis data yang dilakukan mencakup :

#### a. Analisis keuntungan / laba (rugi) usaha

Alat analisis yang digunakan untuk menghitung keuntungan usaha adalah dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Bentuk format perhitungan laba rugi dengan metode *variable costing* dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Format Perhitungan Laba Rugi Dengan Metode *Variable Costing* :

Keterangan	Nilai	
Pendapatan penjualan (produksi x harga jual)		xxx
Biaya variabel :		
Biaya bahan baku	xxx	
Biaya bahan penolong	xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	xxx	
Biaya overhead pabrik	xxx	
Laba kotor		xxx
Biaya tetap:		
Biaya overhead pabrik tetap	xxx	
Biaya administrasi dan umum	xxx	
Biaya total		xxx
Laba bersih		xxx

(Mulyadi, 2001)

pendekatan *variable costing* merupakan suatu format laporan laba/rugi yang mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan usaha. Dimana biaya dibedakan berdasarkan kategori yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Periode data yang



dianalisis dalam penelitian ini dibagi per triwulan dimulai dari bulan Januari s.d Maret 2011.

#### **b. Analisis Biaya Penyusutan**

Penyusutan adalah biaya penurunan dari nilai mesin dan peralatan sebagai akibat dari penggunaan mesin dan peralatan untuk menghasilkan barang atau jasa. Penyusutan merupakan pengeluaran sehingga diperhitungkan sebagai biaya.

Biaya penyusutan merupakan biaya tetap yang dikenakan untuk tujuan perhitungan nilai korbanan dari investasi yang ditanamkan. Perhitungan biaya penyusutan dilakukan terhadap *smoking cabinet* yang digunakan sebagai alat tempat penyusunan ikan pada saat diasapi dalam memproduksi lele asap. Perhitungan biaya penyusutan ini menggunakan metode garis lurus. Metode ini digunakan dengan dasar pikiran bahwa benda yang dipakai dalam pengolahan menyusut dalam besaran yang sama tiap tahunnya dan cara ini merupakan cara termudah, nilai sisa diperoleh pada pihak usaha jika peralatan tersebut dijual kembali, nilai sisa diketahui dan ditetapkan oleh pihak usaha (Subanar, 1994).

Dengan menggunakan rumus:

$$D = \frac{P - S}{N}$$

Dimana :

D = Besarnya penyusutan (Rp/Tahun)

P = Harga beli (Rp)

S = Nilai sisa (Rp)

N = Umur ekonomis (tahun)

(Subanar, 1994)

#### **c. Analisis titik impas**

Untuk menganalisis titik impas (*Break Even Point*) digunakan analisis kuantitatif. Analisis titik impas (*Break Even Point*) merupakan cara yang digunakan untuk mengetahui pada tingkat penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan (Mulyadi, 2001). Rumus yang digunakan adalah :

Perhitungan titik impas dalam satuan produk yang dijual yaitu:

$$BEP = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan :

$$BEP = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per satuan}}{\text{Harga jual per satuan}}}$$

**d. Harga pokok produksi**

Untuk menghitung harga pokok produksi dapat digunakan analisis kuantitatif. Perhitungan harga pokok produksi merupakan cara untuk mengetahui berapa harga yang telah dikeluarkan untuk memproduksi satu satuan produk. Rumus yang digunakan adalah:

Harga pokok produksi = biaya bahan baku + Biaya tenaga kerja + Biaya overhead pabrik variabel + biaya overhead pabrik tetap

$$\text{Harga pokok produksi per satuan} = \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total produk jadi}}$$

(Mulyadi, 2007)



## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Manajemen Operasional

#### 4.1.1 Gambaran Umum dan Sejarah Usaha

Usaha Lele Saleko memiliki 3 bidang usaha, yaitu usaha pembibitan lele, pembesaran lele dan pengolahan lele menjadi lele asap. Kata "Saleko" yang digunakan pada usaha ini berasal dari istilah daerah tersebut, yaitu pas atau sesuai, pemilik mengharapkan dari nama tersebut produk-produk yang dihasilkan oleh Usaha Saleko dapat selalu sesuai di hati konsumen. Usaha ini bermula karena pemanfaatan lahan yang dimiliki oleh Bapak Khadafi sebagai pemilik Usaha Saleko, pada awalnya lahan yang dimiliki berupa lahan sawah, namun Bapak Khadafi melihat adanya prospek dalam usaha pembesaran ikan lele dan membuat kolam pembesaran ikan lele. Bapak Khadafi terus menambah ilmunya dalam proses pembibitan, sehingga beliau pun mulai mengumpulkan indukan lele dan menghasilkan bibit yang akan digunakan sebagai input dari proses pembesaran lele. Seiring berjalannya waktu permintaan terus meningkat dan bapak Khadafi mulai membuat pengolahan hasil panen menjadi lele asap. Dengan kreatifitas dan tekad yang kuat tersebut, Usaha lele dapat cepat berkembang. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan hasil produksi bibit yang rata - rata mencapai 149.667 ekor bibit setiap bulannya, untuk budidaya lele Usaha Saleko dapat menghasilkan rata - rata 1272 Kg lele segar dan rata - rata hasil lele asap dapat mencapai 850 Kg setiap bulannya, untuk lebih detailnya dapat dilihat pada Lampiran 1.

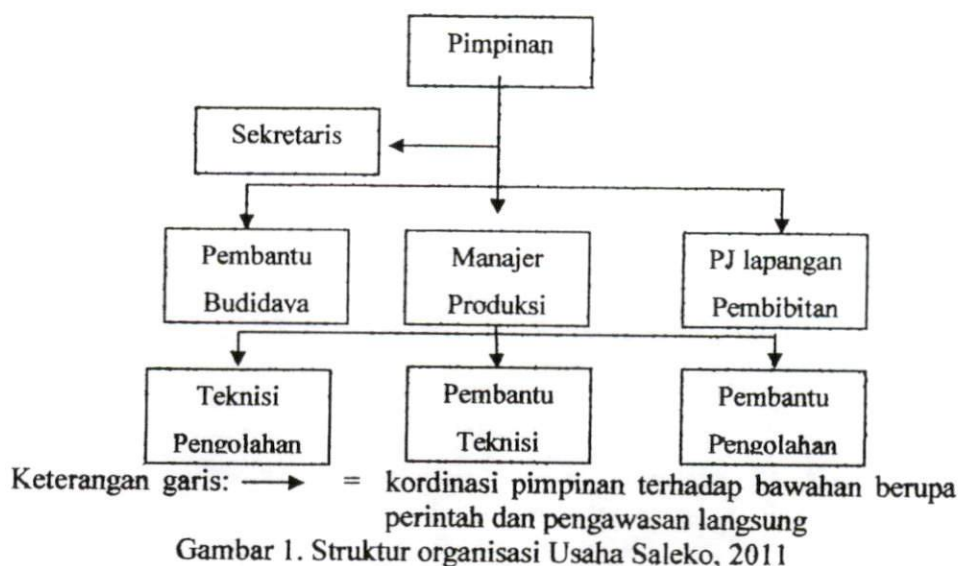
Menurut Fuad *et al.* (2005), tempat dan letak usaha merupakan salah satu faktor pendukung penting yang menjamin tercapainya tujuan suatu usaha. Ketepatan Usaha Saleko dalam pemilihan letak dan tempat usaha akan memberikan kemudahan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi, lokasi Usaha Saleko yang terletak di Kenagarian Limo Koto. Lokasi ini menjadi strategis karena dekat dengan saluran bahan baku lele asap, tersedia lahan untuk pembibitan lele dan pembudidayaan lele, lokasi yang tak jauh dari pasar dan Usaha Saleko berada ditepi Jalan Lintas yang merupakan jalan yang berpotensi banyak dilewati masyarakat.

Tingginya permintaan lele asap menjadi faktor utama yang memacu perkembangan Usaha Saleko, hal ini akan memacu meningkatnya produksi bibit ikan lele. Sejauh ini salah satu masalah yang dihadapi Usaha Saleko adalah keterbatasan pasokan bahan baku yang akan diolah menjadi lele asap (Lampiran 3). Usaha Saleko tidak dapat meningkatkan produksi dari budidaya lele karena keterbatasan lahan yang dimiliki Oleh Usaha Saleko. Namun masalah ini dapat diminimalisir dengan adanya beberapa mitra binaan. Mitra binaan adalah hasil kerja sama Usaha Saleko dengan beberapa petani lele, pada saat ini Usaha Saleko memiliki 5 mitra binaan tetap yang siap menerima bibit ikan berkisar antara 10.000 bibit – 30.000 bibit. Lokasi budi daya lele mitra binaan ini masih berada di Kabupaten Pasaman. Petani lele yang menjadi mitra binaan Usaha Saleko memiliki latar belakang yang berbeda-beda, diantaranya ada yang sudah memiliki budidaya lele sebelumnya dan ada juga yang ingin memanfaatkan lahan/kolam yang dimilikinya. Program mitra binaan adalah kerja sama antara Usaha Saleko sebagai penyuplai bibit lalu menjamin untuk membelinya kembali. Dengan cara ini Usaha Saleko dapat mengurangi masalah yang dihadapinya akan kekurangan bahan baku, dapat dilihat pada Lampiran 3.

Usaha Saleko belum memiliki izin usaha dari pemerintah, namun Usaha Saleko Sudah terdaftar sebagai usaha pengolahan lele asap di Dinas perikanan Pasaman. Usaha Saleko ini termasuk kedalam industri kecil karena dalam dalam Usaha Saleko ini hanya menggunakan delapan orang tenaga kerja termasuk pemilik usaha. Tenaga kerja pada Usaha Saleko banyak terdapat di pengolahan lele asap yaitu empat orang, sedangkan untuk usaha pembibitan dan budidaya masing - masing hanya satu orang, selain itu satu orang sekretaris yang merupakan istri dari pemilik Usaha Saleko untuk mengatur keuangan dan berhubungan dengan para pelanggan.

Pemegang kekuasaan tertinggi di dalam Usaha Saleko adalah pemilik yaitu Bapak Khadafi, beliau yang mengatur dan mengambil keputusan dalam menjalankan usaha. Dalam menjalankan Usaha Saleko dibantu oleh tenaga kerja yang bertugas sebagai sekretaris, penanggung jawab lapangan, pembantu lapangan, tenaga kerja di bidang perawatan dan perbaikan, teknisi pengolahan dan pembantu pengolahan.





Penjelasan mengenai tugas masing - masing bagian pada Usaha Saleko dijelaskan sebagai berikut:

1. Pimpinan: selaku pemilik perusahaan bertanggung jawab dalam pengelolaan perusahaan, permodalan, utang, piutang, pembelian faktor input (peralatan, bahan baku), dan lain - lain.
2. Sekretaris: menyelesaikan seluruh administrasi sesuai dengan sistem yang berlaku, bertanggung jawab dalam pemasaran produk. hubungan keluar, pangsa pasar dan pemasaran produk.
3. Penanggung jawab lapangan pembibitan : bertanggung jawab dalam pengawasan kolam meliputi manajemen pemberian pakan, dan mengamati penyakit pada pembibitan lele.
4. Pembantu budidaya: bertanggung jawab dalam membantu kinerja pemilik dalam budidaya lele
5. Manajer produksi: bertanggung jawab dalam manajemen produksi lele asap mulai dari bahan baku masuk sampai lele asap jadi.
6. Tenaga kerja pengolahan: yang terdiri dari tiga orang, bekerja sesuai instruksi manajer produksi dalam proses pengolahan lele asap.

Mengacu pada banyaknya tenaga kerja pada sebuah usaha, Badan Pusat Statistik (2004) mengklarifikasikan sebuah industri kedalam 4 kelompok : (1)

industri rumah tangga adalah industri yang jumlah karyawannya 1 - 4 orang, (2) industri kecil adalah industri yang jumlah karyawan / tenaga kerjanya 5 - 19 orang, (3) industri sedang adalah industri yang jumlah karyawan / tenaga kerjanya 20 - 99 orang, (4) industri besar adalah industri yang jumlah karyawan / tenaga kerjanya lebih dari 100 orang. Berdasarkan kriteria diatas, Usaha Saleko termasuk industri kecil.

#### 4.1.2 Sumber Daya Manusia

Usaha Saleko memiliki tujuh orang tenaga kerja dalam menjalankan usahanya. Tenaga kerja dibagi menurut jenis kegiatan yang dilakukannya, diantaranya 1 orang sekretaris, 1 orang penanggung jawab lapangan untuk pembibitan, 1 orang pembantu lapangan untuk budidaya lele, 1 orang manajer produksi lele asap dan 3 orang karyawan dalam pengolahan lele asap. Tenaga kerja yang dibutuhkan usaha ini adalah: kemauan untuk bekerja dengan baik, jujur, rajin dan bisa menjaga kelangsungan usaha. Usaha Saleko memiliki tenaga kerja dengan pendidikan tertinggi SMA dan terendah SLTP. Usaha Saleko didominasi oleh tenaga kerja laki - laki berjumlah 6 orang dan tenaga kerja wanita 1 orang.

Kegiatan usaha pembibitan dan budidaya lele dilakukan diatas lahan dengan luas 1.5 Ha<sup>2</sup> dan usaha produksi lele asap dilakukan di atas lahan 500 m<sup>2</sup> dengan bangunan permanen yang bersampingan dengan tempat tinggal pemilik Usaha Saleko. Usaha Saleko ini melakukan kegiatan usaha pada hari Senin - Sabtu dengan jam kerja dimulai pukul 08:00 – 17:00. Usaha ini memiliki struktur pembagian tugas yang cukup jelas, sehingga proses jalannya usaha dapat berjalan dengan baik.

Menurut Swastha dan Sukotjo (1999), ada beberapa metode dalam penetapan upah dan tenaga kerja pada usaha, yaitu:

1. Metode upah langsung (*Straight salary*) yaitu upah yang dibayarkan pada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan.
2. Gaji (*wage*), dasar pembayaran metode ini adalah waktu mengerjakan suatu pekerjaan, atau dihitung menurut tingkat upah perjam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.



3. Metode tunjangan tambahan (*fringe benefit*) yaitu bertujuan agar karyawan bersedia bekerja diperusahaan dalam waktu yang lama, seringkali memberikan tunjangan tambahan diluar upah biasa mereka terima, seperti : asuransi kesehatan, asuransi jiwa, asuransi kecelakaan, tunjangan hari raya, pesangon, pakaian Dinas, dan pensiunan.
4. Metode upah satuan (*price work*) yaitu pemberian upah berdasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan.
5. Komisi adalah merupakan sejumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan atas persentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual, dan bukannya unit yang dapat diproduksi.
6. *Premi shift kerja (shift premium)*, merupakan upah yang dibayarkan kepada para karyawan karena bekerja di luar jam kerja normal, misalnya sore atau malam hari.

Pihak usaha memberikan gaji pada tenaga kerja berdasarkan secara langsung (*Straight salary*) dengan periode mingguan, dan jam kerja perharinya pada Usaha Saleko dari jam 08.00 - 17.00 dengan total sembilan jam kerja. Usaha Saleko tidak memberikan potongan gaji terhadap tenaga kerjanya yang tidak masuk dengan izin yang jelas (kemalangan, sakit). Selama periode Januari – Maret tidak terjadi pergantian tenaga kerja sehingga tidak terjadi perubahan jumlah tenaga kerja pada Usaha Saleko. Untuk tenaga kerja diberikan upah berdasarkan pekerjaannya. Gaji pimpinan Rp 700.000,-/minggu, sekretaris Rp350.000,-/minggu, teknisi pembibitan Rp 800.000,-/ minggu, pembantu lapangan budidaya Rp 300.000,-/minggu, manajer produksi lele asap Rp 200.000,-/minggu, teknisi pengolahan Rp 180.000,-/minggu, pembantu teknisi Rp 130.000,-/minggu, pembantu pengolahan Rp 120.000,-/minggu.

Usaha Saleko hanya memberikan gaji dan pemberian konsumsi pada setiap hari kerja, perhitungan biaya konsumsi dapat dilihat pada Lampiran 4. Usaha Saleko tidak memberikan asuransi pada tenaga kerjanya, tunjangan hari raya dan pensiun.

Untuk lebih jelas pembayaran gaji pada Usaha Saleko dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Pembayaran Gaji Pada Usaha Saleko Periode Januari - Maret 2011

No	Posisi	Januari (Rp)	Februari (Rp)	Maret(Rp)
1	Pimpinan	2.800.000	2.800.000	2.800.000
2	Sekretaris	1.400.000	1.400.000	1.400.000
3	Teknisi pembibitan	3.200.000	3.200.000	3.200.000
4	Pembantu lapangan budidaya	1.200.000	1.200.000	1.200.000
5	Manajer produksi lele asap	800.000	800.000	800.000
6	Teknisi pengolahan lele asap	720.000	720.000	720.000
7	Pembantu teknisi	520.000	520.000	520.000
8	Pembantu pengolahan	480.000	480.000	480.000

Sumber: Usaha Saleko, 2011

Dalam pembayaran gaji, terdapat beberapa tenaga kerja yang masih menerima upah masih dibawah UMR (Upah Minimum Provinsi), Upah Minimum Provinsi Sumatera Barat adalah Rp950.000 (Lampiran 5). posisi tenaga kerja yang berada dibawah batas Upah Minimum Regional adalah Manajer produksi lele asap, Teknisi pengolahan lele asap, Pembantu teknisi, dan Pembantu pengolahan.

#### 4.1.3 Peralatan dan Investasi

Peralatan usaha ditujukan bagi peningkatan produksi, dalam rangka peningkatan pendapatan. Pihak usaha tidak pernah memanfaatkan pinjaman dari bank, namun pihak usaha mendapatkan bantuan dari Dinas Perikanan Kabupaten Pasaman dalam bentuk pengadaan *Smoking cabinet* yang digunakan dalam pengolahan lele asap.

Peralatan produksi akan mencakup berbagai sarana yang digunakan dalam proses produksi, berupa mesin dan jenis - jenis peralatan lainnya yang akan digunakan untuk melakukan pekerjaan (Sofa, 2008). Menurut Swastha dan Sukotjo (1999), investasi merupakan penggunaan sumber - sumber untuk menciptakan modal baru, sejumlah uang yang dibelanjakan untuk peralatan, bangunan dan persediaan. Rincian mengenai jenis investasi dan nilai penyusutan peralatan pada Usaha Saleko dapat dilihat pada Lampiran 6 .

Jenis - jenis investasi dan fungsinya pada Usaha Saleko adalah sebagai berikut:

### 1. Indukan

Indukan merupakan ikan lele yang akan dikawinkan untuk menghasilkan bibit ikan yang akan dikembangkan. Harga indukan lele dihitung total berat bebannya, dengan nilai Rp30.000 per kilogram. Total berat indukan lele yang dimiliki Usaha Saleko adalah kurang lebih 700 Kilogram. Jadi nilai investasinya adalah Rp 21.000.000,-

### 2. Kolam

Merupakan tempat penampung bibit ikan dan tempat budidaya lele yang akan dikembangkan. Kolam yang dimiliki Usaha Saleko terdiri dari kolam tembok dan kolam tanah. kolam tembok yang dimiliki Usaha Saleko ada 4 kolam dengan ukuran masing - masingnya 4m x 7m yang nilai investasi adalah Rp 6.000.000,- per kolamnya, dan 17 kolam tanah yang ukuranya 4m x 8m dengan nilai investasi Rp1.000.000,- per kolamnya. Jadi total investasi Usaha Saleko untuk seluruh kolam adalah Rp 41.000.000,-

### 3. Waring

Waring digunakan untuk membatasi pergerakan ikan yang berada dikolam, dan untuk memudahkan pekerja Usaha Saleko dalam proses penyortiran atau pemanenan, jumlah waring yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 26 buah dengan harga Rp205.000,- per waringnya dan total investasi waring adalah Rp5.330.000,-

### 4. Tangguk

Alat ini digunakan untuk mengambil ikan dari kolam. Jumlah tangguk yang dimiliki Usaha Saleko adalah 8 buah, dengan harga Rp50.000,- per tangguknya, jadi total investasi Usaha Saleko untuk tangguk adalah Rp400.000,-

### 5. Ember sortir

Hasil modifikasi ember biasa yang telah dilubangi sesuai ukuran tertentu. ember memiliki beberapa ukuran sesuai umur bibit, fungsinya adalah untuk memudahkan dalam penyeleksian ukuran bibit. Jumlah ember sortir yang dimiliki Usaha Saleko adalah 7 buah dengan harga



Rp25.000,- per embernnya, jadi total nilai investasi Usaha Saleko untuk ember sortir adalah Rp175.000,-

6. Ember

Alat ini digunakan untuk menampung ikan dalam waktu sementara. Ember yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 8 buah dengan harga Rp25.000,- per embernnya, jadi total nilai investasi Usaha Saleko untuk ember adalah Rp200.000,-

7. Cangkul

Alat ini digunakan untuk mengolah tanah dan berguna pada waktu pembersihan kolam, atau pelebaran kolam. Cangkul yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 3 buah dengan harga Rp50.000,- per cangkunya, jadi total investasi untuk cangkul pada Usaha Saleko adalah Rp150.000,-

8. Sekop

Alat ini digunakan untuk mengolah tanah dan berguna pada waktu pembersihan kolam, atau pelebaran kolam. sekop yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 3 buah dengan harga Rp50.000,- per sekopnya, jadi total investasi untuk sekop pada Usaha Saleko adalah Rp150.000,-

9. Ijuk / kakaban

Ijuk / kakaban berfungsi sebagai tempat melekat telur yang akan menjadi calon bibit ikan lele. Ijuk / kakaban yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 20 buah dengan harga Rp10.000,- per kakabannyanya, jadi total investasi untuk kakaban pada Usaha Saleko adalah Rp200.000,-

10. Sepeda motor

Digunakan sebagai alat transportasi Usaha Saleko, sepeda motor dimodifikasi dengan merubah motor menjadi bejak motor. Nilai investasi untuk sepeda motor ini adalah Rp12.300.000,-

11. *Smoking cabinet*

Merupakan alat yang digunakan untuk menyusun ikan yang akan diasapi, tampilannya berbentuk oven namun tidak tertutup pada dasarnya. *Smocking cabinet* yang dimiliki Usaha Saleko pada saat ini\ adalah sejumlah 3 unit yang nilai investasinya Rp5.000.000 per unitnya. Jadi

total investasi Usaha Saleko untuk *smocking cabinet* adalah sebesar Rp 15.000.000

#### 12. Pisau

Digunakan pada proses pembersihan ikan lele yang akan masuk proses pengasapan. Pisau yang dimiliki Usaha Saleko terdiri dari 3 macam yaitu pisau pembelah badan seharga Rp20.000,- sebanyak 3 buah, pisau pembelah kepala seharga Rp25.000,- sebanyak 3 buah, dan pisau pembuang isi tubuh seharga Rp15.000,- sebanyak 3 buah. Jadi total investasi Usaha Saleko untuk pembelian pisau adalah Rp180.000

#### 13. Baskom

Alat ini digunakan untuk menampung ikan yang akan di olah, baskom yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 5 buah dengan harga Rp30.000,- per baskomnyanya, jadi total investasi untuk baskom pada Usaha Saleko adalah Rp150.000,-

#### 14. Drum

Alat ini digunakan untuk menampung ikan yang akan diolah, Drum yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 3 buah dengan harga Rp250.000,- per drumnya, jadi total investasi untuk drum pada Usaha Saleko adalah Rp750.000,-

#### 15. Gerobak dorong

Alat ini digunakan sebagai alat transportasi jarak dekat. Gerobak dorong yang dimiliki Usaha Saleko sejumlah 2 unit dengan harga Rp250.000,- per Gerobak dorongnya, jadi total investasi untuk Gerobak dorong pada Usaha Saleko adalah Rp500.000,-

### 4.1.4. Pola Pengusahaan

Pembibitan lele dan budidaya lele memiliki Pola pengusahaan yang berbeda, berikut adalah gambaran proses pembibitan dan budidaya lele pada Usaha Saleko.

#### 4.1.4.1 Pembibitan

##### A. Persiapan

##### a. kolam pemijahan

1. Keringkan dan bersihkan kolam yang hendak digunakan untuk pemijahan
  2. Cuci dan jemur kakaban dengan jumlah yang cukup menutupi kira - kira 75 persen dasar kolam.
  3. Pada siang hari, pasang kakaban di dasar kolam, kakaban adalah alat yang terbuat dari bahan ijuk yang telah disusun, fungsinya adalah untuk tempat melekat telur ikan, cara meletakkannya yaitu 5 - 10 cm di atas dasar kolam. Bata merah yang sudah dibersihkan digunakan untuk pengganjalnya, dan di atasnya juga digunakan bata merah agar kakaban tidak mudah tergeser.
  4. Menjelang dilakukan penyuntikan, kolam tersebut diisi air sampai kakaban terendam air 5cm.
- b. Seleksi induk lele betina dan jantan yang akan dipisah
1. Biasanya pada pagi hari, induk betina dan jantan ditangkap
  2. Induk betina yang dipilih adalah induk yang telah matang telur, ciri - cirinya perut besar dan lunak, tetapi kalau diurut tidak dapat keluar telurnya.
  3. Induk jantan yang dipilih adalah indukan yang sehat, tidak cacat, tidak berpenyakit.
  4. Setelah itu dilakukan proses penyuntikan hormon.
- c. Kolam penetasan telur

Kolam yang digunakan biasanya kolam terpal. beberapa hari sebelumnya kolam ini sudah dikeringkan, dijemur, dan dibersihkan dari hama. Setelah itu, kolam dialiri dengan air.

#### B. Pemijahan

Setelah hormon disuntikan, induk lele siap dipijahkan. Usaha Saleko menggunakan cara proses pemijahan secara alami, tahap - tahap yang dilakukan adalah sebagai berikut:

Setelah disuntik hormon, induk - induk betina dilepaskan kedalam kolam pemijahan yang telah disiapkan sebelumnya, selang satu jam setelah penyuntikan indukan betina, induk jantan barulah disuntik dengan hormon. Alasannya karena reaksi hormon pada indukan jantan lebih cepat dari



indukan betina. Menurut kebiasaan Usaha Saleko, induk lele disuntik pada pukul 15.00. pada malam hari sekitar pukul 19.00, induk lele sudah mulai berkejaran tanda hendak memijah (kawin). Sekitar pukul 24.00, bila dilihat dengan lampu senter, induk sudah tenang kembali pertanda pemijahan sudah selesai

Keesokan harinya, antara pukul 08.00 – 09.00, tampak telur - telur melekat pada kakaban. Telur yang dibuahi berbentuk bulat dan jernih berwarna abu - abu sedikit kekuningan. Bila telur yang tidak dibuahi, akan berwarna putih dan akan ditumbuhi jamur atau dimakan bakteri. Telur yang mati akan dibuang agar tidak menulari telur yang baik. Kakaban yang telah dilekati telur dipindahkan kedalam kolam/bak penetasan yang telah dibersihkan dan telah diisi air sedalam 20 - 30cm. Kolam ini baiknya diberi plastik penutup agar hujan dan cahaya matahari tidak masuk langsung. Dari kolam penetasan juga berlanjut menjadi kolam pendederan sampai burayak berumur 12 - 15 hari. Burayak merupakan anak - anak ikan yang baru menetas.

Setelah 35 - 40 jam, telur lele akan menetas. Setelah telur menetas kakaban dikeluarkan dari kolam penetasan untuk dicuci dan dijemur agar dapat digunakan lagi. Anak lele yang baru menetas (burayak) masih membawa kantung kuning telur dan gerak renangnya masih lambat. Burayak hasil penetasan telur dipelihara lebih lanjut, tetap di dalam kolam penetasan, hingga berumur 12 - 15 hari. Sampai umur dua minggu tersebut air tidak perlu diganti, cukup ditambah sedikit saja apabila terjadi penguapan. Pada umur itu burayak sudah siap untuk dijual atau dipelihara didalam kolam pembibitan yang lebih besar.

#### **4.1.4.2 Budidaya**

##### **a. Persiapan kolam**

Sebelum bibit lele ditebar ke kolam, dilakukan persiapan kolam terlebih dahulu untuk meningkatkan daya dukung kolam tersebut, supaya lele yang dibudidayakan tidak banyak yang mati dan ikan dapat hidup secara sehat dan cepat pertumbuhannya, persiapan kolam diantaranya adalah sebagai berikut: (1) Membersihkan kolam dari lumpur dan sampah yang ada

dikolam, (2) kolam diisi air sedalam 1 meter dengan tujuan supaya suhu air tidak fluktuatif, sumber air yang dimanfaatkan Usaha Saleko untuk mengisi kolam yaitu dengan memanfaatkan aliran air dari sungai dengan membuat saluran air menggunakan paralon menuju kolam - kolam (3) jika kolam sudah jenuh, maka perlu dilakukan pengapuran (kapur tohor, kapur pertanian, atau *calcium carbonat*) atau pemberian probiotik (herbal) guna menetralkan kadar Ph dalam kolam.

b. Penebaran bibit

Setelah air di kolam telah dipersiapkan dengan perlakuan yang baik, selang 2 hari paling lama 3 hari kolam siap ditebar bibit lele. Dalam penebaran bibit, yang perlu diperhatikan adalah: (1) kesehatan bibit lele yang dapat diketahui dengan melihat kondisi fisik bibit lele tersebut, parameternya antara lain warna tubuh mengkilap atau tidak pucat, gerakan lincah, pada waktu ditempat penampungan tidak terdapat bibit yang menggantung dipermukaan kolam, dan tidak terdapat luka. (2) keseragaman ukuran bibit harus sama, sehingga pertumbuhan juga akan seragam, apabila bibit tidak seragam maka dalam pertumbuhannya tidak akan merata dan mengakibatkan bibit yang memiliki ukuran lebih kecil akan dimakan oleh lele yang mempunyai ukuran tubuh lebih besar karena lele memiliki sifat kanibal. (3) kepadatan tebar bibit yang optimal dan efisien adalah tiap satu meter kubik 250 ekor.

Dalam penebaran bibit terdapat cara - cara yang baik, diantaranya: (1) pemindahan bibit dari penampungan diusahakan menggunakan jaring dan seser dengan kain yang lembut. (2) waktu penebaran yang baik adalah pada waktu pagi atau sore hari yang suhu lingkungan rendah sehingga bibit tidak mengalami stress. (3) cara penebaran yang baik adalah bibit lele dan alat angkut dimasukan kedalam kolam, biarkan bibit melakukan adaptasi dengan lingkungan kolam yang baru dan biarkan bibit ikan lele keluar sendirinya dari tempat pengangkutan.

c. Pemeliharaan / perawatan

Dalam pemeliharaan bibit lele agar tetap sehat maka perlu adanya penanganan yang cermat setelah bibit ditebar ke kolam dengan perlakuan

sebagai berikut : (1) setelah bibit ditebar ke kolam, selama tiga hari bibit tersebut tidak diberi pakan, tujuannya agar bibit lele melakukan adaptasi dengan lingkungan baru dan memakan pakan alami yang ada di kolam. (2) selama tujuh hari kolam tidak dialiri air, supaya tidak terjadi perubahan lingkungan dalam kolam, sehingga tidak terjadi stress pada bibit ikan lele sehingga daya tahan tubuh kuat dan tak mudah terserang penyakit. (3) pemberian pakan buatan dilakukan setelah tiga hari dari penebaran dan pakan harus direndam selama 10 menit agar pakan yang keras menjadi lunak dan dilakukan selama tiga hari. Pakan yang diberikan adalah pelet dengan nama comfeed. (4) pemberian pakan sebanyak 2 kali dalam sehari, yakni pagi dan sore hari. Pemberian pakan harus sampai lele benar - benar kenyang yang ditandai dengan lele tak mau lagi makan. (5) pengairan dilakukan secara berkala 7 hari sekali pada awal pertumbuhan dan setelah umur dua bulan maka pengairan dilakukan setiap 5 kali sehari.

d. Pemanenan

Setelah berumur 2,5 bulan lele siap dipanen. Kegiatan pemanenan dilakukan sebagai tahap - tahap berikut: (1) sebelum dipanen, lele pada waktu sore hari tidak diberi pakan apabila panen dilakukan pada waktu pagi hari berikutnya, tujuannya agar lele tidak pusing dalam proses panen. (2) sebelum panen perlu disiapkan, alat penangkap, alat angkut dan tempat penampungan ikan. (3) pemanenan dilakukan dengan cara mengeluarkan air, hingga air tinggal  $\frac{1}{4}$  bagian, kemudian penangkapan dimulai dengan menggunakan seser/jaring. (4) hasil tangkapan dimasukkan ke alat pengangkut kemudian dibawa ke tempat penampungan. (5) ditempat penampungan lele diseleksi atau dilakukan *grading* berdasarkan ukuran.

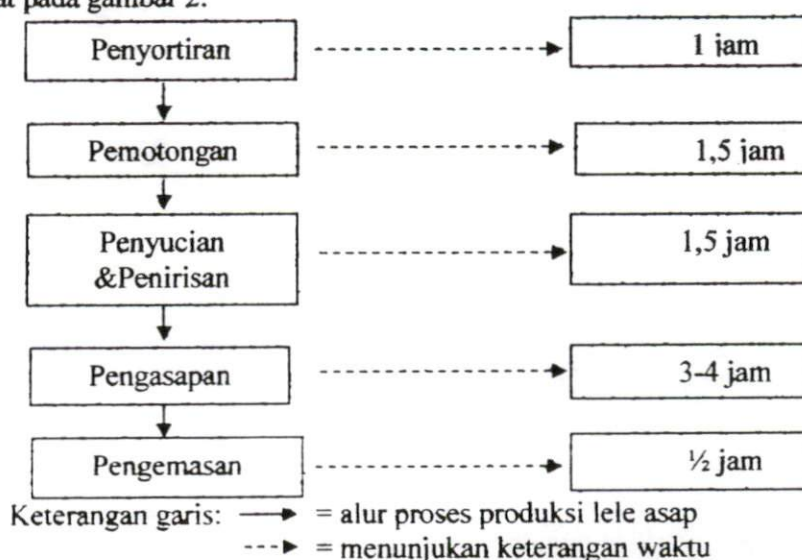
#### 4.1.5 Manajemen Produksi Lele Asap

Manajemen produksi merupakan proses manajemen yang diterapkan dalam bidang produksi. Proses manajemen produksi adalah penggabungan seluruh aspek yang terdiri dari produk, pabrik, proses, program dan manusia. Proses produksi yaitu cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber - sumber ( tenaga kerja, mesin, bahan - bahan, dan modal) yang ada (Sofa, 2008).



Produksi lele asap dilakukan disetiap hari kerja, yaitu Senin – Sabtu dengan rata - rata memproduksi 40Kg lele asap setiap harinya. Bahan baku yang digunakan untuk dalam pembuatan lele asap adalah lele basah yang sudah berumur 2,5-3 bulan atau dengan ukuran panjang 20-25cm, pihak usaha memperoleh pasokan lele basah dari produksi sendiri dan beberapa mitra binaan. Kebutuhan pasokan lele basah yang dibutuhkan Usaha Saleko dalam setiap minggunya kurang lebih 1000 Kg lele basah. Rata - rata suplai dari oleh satu mitra binaan berada berkisar 50 Kg – 800 Kg. Adapun kegiatan atau proses produksi yang dilakukan adalah:

Untuk lebih jelasnya, proses pengolahan lele asap pada Usaha Saleko dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Proses pengolahan lele asap pada Usaha Saleko.

#### 1. Pra pengolahan

Bahan baku ikan untuk pembuatan lele asap dibutuhkan setiap hari untuk memenuhi proses pengolahan. Bagian teknis pengolahan bertanggung jawab atas ketersediaan bahan baku, penyeleksian bahan baku. Untuk menjemput bahan baku yang berasal dari mitra binaan, pihak Usaha Saleko langsung menjemput ke lokasi siap panen. Biasanya ikan yang dijemput pada hari ini merupakan ikan yang akan diolah esok harinya sehingga sebelum ikan diolah maka ikan akan ditempatkan pada kolam penampungan.

Untuk lele asap setiap bulannya Usaha Saleko rata - rata membutuhkan bahan baku sebanyak 3048 Kg ikan lele segar yang berukuran kurang lebih 20-25 cm per ekor atau 10 – 12 ekor per kilogram, umur ikan tersebut kurang lebih 2,5 – 3 bulan dengan harga beli dari mitra binaan Rp13000 per kilogram untuk memproduksi rata - rata 851Kg lele asap. Usaha Saleko memproduksi rata - rata 30 - 40 Kg per harinya.

## 2. Pengolahan ikan asap

Terlebih dahulu ikan dibelah dan dibersihkan, ikan yang akan diasapi tidak menggunakan bumbu, hanya ikan yang telah dibersihkan tadi, dalam proses pembelahan sampai pembersihan memakan waktu kurang lebih empat jam. Selanjutnya ikan siap diasap dengan menggunakan *smoking cabinet* yang berukuran 1,2 x 1,2 meter dengan menggunakan bahan bakar kayu, penggunaan kayu untuk proses pengasapan bisa menghabiskan rata - rata satu kubik setiap minggunya. Awalnya Usaha Saleko hanya memiliki satu unit *smoking cabinet*, namun seiring berjalannya waktu Usaha Saleko mendapat bantuan dari Dinas Perikanan dalam bentuk pengadaan dua unit *smoking cabinet*. Dalam satu unit *smocking cabinet* Usaha Saleko dapat memproduksi maksimal 50 kilogram lele basah, dengan waktu proses pengasapan kurang lebih selama empat jam. jadi dengan total tiga unit *smoking cabinet* yang ada, Usaha Saleko dapat mengolah maksimal 150 kilogram lele basah yang nantinya dapat menghasilkan 40 kilogram lele asap.

## 3. Pasca pengolahan

Lele asap yang telah diproduksi biasanya langsung dipasarkan. Pada awalnya Usaha Saleko menitipkan pada pada satu pedagang dalam satu daerah. seperti Bukittinggi, Batusangkar dan Payakumbuh, namun pada saat ini banyak konsumen yang datang langsung dan membeli dalam jumlah besar, sehingga pemilik mengganti strategi pemasaran dengan menjual langsung hasil produksi kepada konsumen yang datang kelokasi yang umumnya sudah menjadi pelanggan tetap. sehingga dapat menghemat biaya transportasi. Lele asap yang dibeli dalam jumlah besar ini di kemas dalam kardus dan untuk konsumen yang membeli dalam jumlah kecil maka dikemas dalam kemasan plastik. Untuk penjualan lele asap skala besar, biasanya dilakukan oleh para

pedagang pasar yang akan menjual lele asap itu kembali, jumlah lele asap yang dibeli berkisar antara 20 Kg hingga 150 Kg. Untuk penjualan dalam kemasan Usaha Saleko menyediakan dalam berbagai ukuran diantaranya dalam ukuran  $\frac{1}{4}$  Kg dengan harga Rp16.250,  $\frac{1}{2}$  Kg dengan harga Rp32.500, dan 1 Kg dengan harga Rp65.000.

Pemasaran lele asap merupakan tanggung jawab sekretaris, meliputi hubungan dengan pelanggan namun tetap dalam pengawasan pemilik. Pasar lele asap ini Bukittinggi, Batusangkar, Payakumbuh, Dhamasraya, dan pada saat ini sudah ada pelanggan yang membeli lele asap untuk dijual kembali diluar negeri yaitu Malaysia dan Singapura, namun masih dalam jumlah kecil yaitu sekitar 20 - 30 kilogram.

#### **4.1.6 Kerja Sama Mitra Binaan**

##### **A. Alasan kerjasama**

Alasan kenapa Usaha Saleko mengadakan kerja sama dengan petani adalah karena pihak Usaha Saleko membutuhkan pasokan bahan baku ikan lele dalam jumlah besar untuk diproduksi dan tidak dapat dipenuhi sendiri oleh Usaha Saleko sehingga membutuhkan pasokan dari luar. Sedangkan dari pihak petani terkadang petani bingung untuk menjual hasil panen lelenya, apalagi ketika panen melimpah, maka petani membutuhkan pembeli yang pasti untuk menampung hasil panennya.

##### **B. Bentuk kerja sama**

Kerja sama ini tidak memiliki perjanjian ataupun kontrak tertulis. Namun bentuk kerja sama ini adalah kerja sama yang saling menguntungkan kedua belah pihak dimana Usaha Saleko menjual bibit kepada mitra binaan untuk dibesarkan dengan harga jual Rp 125 per ekor, lalu hasil panen dari mitra binaan dijamin seluruhnya akan dibeli kembali oleh Usaha Saleko berdasarkan harga pasar, harga pasaran lele berkisar dengan harga Rp13.000 per kilogram. Usaha Saleko membeli ikan sebagai bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi. Antara pihak mitra binaan dan Usaha Saleko saling membutuhkan satu sama lain.



Dalam membatasi suplai bibit lele kepada mitra binaan, Usaha Saleko memiliki strategi dengan membatasi suplai maksimal 20.000 benih dalam setiap minggunya, hal ini bertujuan agar pada saat panen Usaha Saleko terhindar dari pasokan bahan baku yang melimpah.

Sistem pembayaran untuk pembelian bibit bagi mitra binaan adalah dengan cara membayar penuh dimuka berdasarkan jumlah bibit yang dibeli mitra binaan dan pada saat waktu panen Usaha Saleko juga membayar secara penuh ditempat pada saat pemanenan lele dikolam mitra binaan, proses panen lele dibantu dengan tenaga kerja dari pihak Usaha Saleko.

Bentuk kerjasama yang saling menguntungkan ini dapat dilihat dari saling ketergantungan antara kedua belah pihak dalam pemenuhan bahan baku dan pemasaran produksi mitra binaan, juga dilihat dengan adanya kepastian dan jaminan harga yang diberikan oleh Usaha Saleko dan pembinaan yang diberikan oleh pihak Usaha Saleko dalam bentuk penyuluhan dan pemberian materi khusus yang diperlukan oleh petani dalam menjalankan aktifitas usahanya, pemilik usaha biasanya langsung turun kelapangan atau ke lokasi mitra binaan guna menyampaikan atau memberi solusi akan masalah yang dihadapi mitra binaannya.

#### C. Pencapaian target kerjasama

Dalam kerjasama ini Usaha Saleko menentukan sendiri target ikan yang akan dipasok dari mitra binaan, yaitu harus memenuhi standar kerja sama yang ditentukan oleh pihak Usaha Saleko, berikut uraian standar kerja sama.

##### a. Tepat jumlah dan waktu

Penentuan jumlah dan waktu panen ikan ini sangat penting berdasarkan minat dari konsumen lele asap sendiri yang lebih menyukai produk lele asap yang berukuran kecil dibanding yang besar. Jadi pihak usaha berusaha memenuhi permintaan konsumen sendiri dengan menetapkan syarat kepada mitra binaan bahwa ikan yang siap panen adalah ikan yang sudah berumur 2,5 bulan dan memiliki berat kurang lebih beratnya 100 gram per ekor.

b. Tepat mutu

Maksudnya adalah bahwa mutu ikan harus sesuai dengan standar mutu yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan.

Standar mutu yang dimaksud adalah bahwa ikan yang dibeli oleh pihak Usaha Saleko hanya dari ikan yang bersal dari bibit produksi Usaha Saleko dan hanya diberi makan pakan ikan (pelet) saja dan tidak boleh diberi pakan yang lainya. Biasanya pemilik usaha dapat mengetahui dari aroma dan rasa ikan, ikan yang diberi pakan alami cenderung lebih berbau lumpur dari pada ikan yang diberi pakan pelet.

Penentuan standar mutu ini sangat penting karena berkaitan langsung dengan cita rasa produk cita rasa produk lele asap yang dihasilkan. Ikan yang diberi pakan berupa pelet rasanya lebih enak.

c. Tepat harga dan tempat

Maksudnya adalah penetapan harga yang layak sesuai dengan harga pasar yaitu Rp 13.000,- per kilogram, ikan yang siap panen langsung dibeli pihak Usaha Saleko ditempat mitra binaan yang akan panen.

## 4.2 Pemasaran

Usaha Saleko memilih sistem pemasaran yang langsung kepada konsumen (*direct marketing*). Para konsumen yang pada umumnya pedagang langsung menjemput hasil produksi lele asap ke lokasi produksi.

a. Usaha Pembibitan

Untuk pembibitan Usaha Saleko menjual kemasyarakat umum dan mitra binaan, namun Usaha Saleko lebih cenderung menjual pada mitra binaan karena hasil panen pada mitra binaan akan kembali kepada Usaha Saleko, hal ini akan menanggulangi permasalahan usaha lele asap saleko akan keterbatasan persediaan bahan baku. Daerah pemasaran bibit lele Usaha Saleko adalah daerah Kabupaten Pasaman Barat, Pasaman, Bukittingi, Padang Pariaman, hingga Dhamasraya pun pernah walaupun tidak rutin. Bibit yang dijual berumur kurang lebih 2 minggu dengan harga jual bibit lele Usaha Saleko akan mengikuti harga pasaran, yaitu sekitar Rp 125,- per ekor.

b. Usaha Budidaya

Hasil budidaya Usaha Saleko lebih diprioritaskan untuk memenuhi kebutuhan bahan baku lele asap, namun jika stok berlebih pada saat itu, lele akan dipasarkan di lokasi pasar terdekat yaitu Pasar Kumpulan atau Lubuk Sikaping. Harga jual lele akan mengikuti harga pasar pada saat itu, yaitu Rp 13.000,- per kilogram.

c. Usaha lele asap

Hasil produksi lele asap biasanya langsung dijemput pelanggan ke lokasi produksi, pada umumnya pelanggan yang ada adalah para pedagang berbagai daerah, seperti Pasaman, Bukittinggi dan Batusangkar. Namun juga tidak sedikit pelanggan lele asap saleko adalah para pelancong yang sengaja mampir untuk membeli lele asap sebagai buah tangan dari Pasaman. Harga jual lele asap mengikuti harga pasar tingkat produsen, yaitu Rp65.000,- per kilogram.

### 4.3 Keuangan

Usaha Saleko memulai usaha dengan modal sendiri, dan pengeluaran untuk investasi dilakukan secara bertahap. dimulai dengan usaha budidaya terlebih dahulu dengan menginvestasikan dana di pembuatan kolam, lalu berkembang dengan adanya pembibitan lele dan terus bertambah dengan adanya produksi lele asap. Untuk usaha lele asap, Usaha Saleko mendapat bantuan dari Dinas Perikanan berupa pengadaan dua unit *smoking cabinet* yang sangat membantu dalam peningkatan produksi lele asap.

Jumlah modal Usaha Saleko jika dijumlahkan adalah Rp122.440.000,- yang terdiri dari Rp73.320.000 untuk usaha pembibitan, Rp20.040.000 untuk usaha budidaya, dan Rp29.080.000 untuk lele asap. Lebih jelasnya alokasi modal Usaha Saleko dapat dilihat pada Lampiran 6.

### 4.4 Perhitungan Usaha

#### 4.4.1 Penerimaan

Pendapatan penjualan atau penerimaan merupakan nilai uang yang diterima dari hasil penjualan bibit lele, lele, dan lele asap. Untuk periode Januari sampai



Maret 2011 besarnya penerimaan usaha pembibitan adalah harga bibit per ekor (Rp125) dikalikan dengan total penjualan (399.000 ekor). Jadi total pendapatan Usaha Saleko dari usaha pembibitan adalah sebesar Rp 49.875.001. untuk periode Januari sampai Maret 2011 nilai penerimaan dari sektor usaha budidaya lele dapat dibagi dua, yaitu dari nilai penjualan dan nilai calon indukan yang diperoleh dari ikan yang dibudidaya, untuk penerimaan hasil penjualan didapat dari harga jual lele (Rp 13.000/Kg) dikalikan dengan total produksi lele Usaha Saleko (4000 Kg), jadi total penerimaan yang diperoleh Usaha Saleko dari usaha budidaya sebesar Rp 52.000.000,- sedangkan perhitungan untuk calon indukan lele dinilai dari total berat ikan calon dikalikan (80 Kg) dikalikan harga ikan perkilogramnya (Rp30.000/Kg), jadi nilainya adalah Rp 2.400.000,-. Untuk periode Januari sampai Maret 2011 nilai penerimaan pada usaha lele asap saleko dapat diperoleh dari hasil pengkalian total produksi lele asap (2552 Kg) dikalikan dengan harga jual lele asap per kilogram (Rp65.000) jadi total penerimaan yang diperoleh Usaha Saleko dari sektor lele asap adalah sebesar Rp165.880.000,- untuk lebih jelas tentang penerimaan Usaha Saleko dapat dilihat pada Lampiran 7.

Pada Lampiran 7, memperlihatkan jumlah penerimaan dan penjualan Usaha Saleko periode Januari - Maret 2011. Terlihat jumlah penerimaan usaha pembibitan periode Januari – Maret 2011 tidak terjadi perubahan yang drastis dan cenderung diatas Rp16.500.000,-. Dengan total pendapatan Rp49.875.000,-. Untuk usaha budidaya lele, pada bulan Januari 2011 Usaha Saleko belum dapat pendapatan karena masih dalam tahap pembesaran, baru mulai bulan Februari 2011 dan Maret 2011 baru ikan dapat dipanen, pada bulan Februari 2011 sebesar Rp40.495.000 dan Maret 2011 sebesar Rp11.505.000, jadi total pendapatan Rp52.000.000,-. Dan untuk usaha lele asap saleko terdapat peningkatan penjualan dibulan Maret 2011 yaitu dari Rp 54.405.000 pada bulan Februari 2011 meningkat Rp56.875.000,- pada bulan Maret 2011, total pendapatan sektor usaha lele asap dalam tiga bulan adalah sebesar Rp165.880.000,-

#### **4.4.2 Biaya**

Biaya yang dikeluarkan dalam menghitung laba bersih yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Bagi usaha pembibitan dalam periode Januari – Maret 2011 biaya variabel (biaya pakan, obat - obatan, larva, vitamin, dan garam) totalnya mencapai

Rp17.065.000,- dengan rata - rata biaya variabel setiap bulannya adalah Rp5.688.333,- sedangkan untuk biaya tetap (biaya penyusutan investasi, tenaga kerja, perawatan kolam dan jasa transportasi) mencapai Rp15.558.250,- dengan rata - rata biaya tetap setiap bulannya adalah Rp5.186.083,- jadi total biaya produksi yang digunakan dalam usaha pembibitan adalah Rp32.623.250,- dengan rata - rata total biaya produksi Rp10.874.417,- setiap bulannya, untuk lebih jelas rincian biaya usaha pembibitan Saleko dapat dilihat pada Lampiran 8.

Bagi usaha budidaya dalam periode Januari – Maret 2011 biaya variabel(biaya pakan, obat - obatan dan mikro tambak) yang totalnya mencapai Rp 34.365.000,- dengan rata - rata biaya variabel setiap bulannya adalah Rp11.455.000,- untuk biaya tetap ( biaya penyusutan, perawatan, gaji tenaga kerja dan biaya bersama) adalah Rp9.625.750,- dengan rata - rata biaya tetap setiap bulannya adalah Rp3.208.583,- jadi total biaya produksi yang digunakan adalah Rp43.990.750,- dengan rata - rata total biaya produksi Rp14.663.583,- setiap bulannya, untuk lebih jelas rincian biaya usaha budidaya lele Saleko dapat dilihat pada Lampiran 9.

Bagi usaha lele asap dalam periode Januari – Maret 2011 biaya variabel(biaya bahan baku, biaya kayu, pewarna, sabut kelapa, dan lele basah) dan biaya overhead pabrik variabel (kemasan) yang totalnya mencapai Rp 125.759.600. dengan rata - rata biaya variabel setiap bulannya adalah Rp41.919.867,- sedangkan untuk biaya tetap (biaya tenaga kerja, biaya penyusutan dan biaya bersama) berjumlah Rp 11.879.583,- dengan rata - rata biaya tetap setiap bulannya adalah Rp3.959.861,- jadi total biaya produksi yang digunakan adalah 137.639.183,- dengan rata - rata total biaya produksi Rp45.879.728,- setiap bulannya, untuk lebih jelas rincian biaya usaha lele asap Saleko dapat dilihat pada Lampiran 10.

Usaha Saleko memiliki biaya bersama yang terdiri dari biaya bersama tetap yang bebannya dibagi sama rata, karena masing - masing sektor usaha memiliki beban yang sama akan biaya bersama tersebut, biaya tetap bersama terdiri dari gaji pemilik, gaji sekretaris, pulsa dan transport. Untuk lebih jelasnya dapat informasi tentang biaya dapat dilihat pada Lampiran 4.



#### 4.4.3 Keuntungan

Laba bersih atau keuntungan dihitung dari selisih penerimaan dikurangi seluruh biaya. Besarnya laba yang dicapai menjadi ukuran sukses bagi sebuah usaha (Hadibroto, 1980). Penerimaan yang dimaksudkan adalah penjualan dari produk dan biaya adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha. Usaha Saleko memiliki tiga sektor usaha, yaitu pembibitan, budidaya, dan lele asap. Maka perhitungan keuntungan akan dikelompokkan per sektor usaha. Adapun format perhitungan laba - rugi usaha pembibitan saleko dapat dilihat pada Tabel 3.

Dari hasil Tabel 3 diperoleh keuntungan bersih usaha pembibitan saleko pada periode Januari – Maret 2011 sebesar Rp17.251.751,- dengan keuntungan rata - rata perbulannya adalah Rp5.750.584,-

Tabel 3. Perhitungan Laba - Rugi Usaha Pembibitan Periode Januari - Maret 2011.

Keterangan	Nilai (Rp)	
Penerimaan penjualan		49.875.001
Biaya variabel		
Biaya garam	364.000	
Biaya larva	4.560.000	
Biaya pelet tepung	5.700.000	
Biaya obat	510.000	
Biaya vitamin	36.000	
Biaya pakan induk	630.000	
Biaya pakan tambahan	1.140.000	
Biaya pelet butir	4.125.000	
Total biaya variabel		17.065.000
Laba Kotor		32.810.001
Biaya Tetap	9.600.000	
Biaya teknisi pembenihan	990.000	
Biaya perawatan	1.556.250	
Biaya penyusutan	3.412.000	
Biaya bersama		
Total biaya tetap		15.558.250
Laba bersih		17.251.751

Perhitungan laba usaha budidaya lele pada Usaha Saleko dapat dilihat pada Tabel 4.

Dari hasil Tabel 4 diperoleh keuntungan bersih usaha budidaya lele saleko pada periode Januari – Maret 2011 sebesar Rp 10.409.250 dengan keuntungan rata - rata perbulan adalah Rp 3.469.750,-



Tabel 4. Perhitungan Laba - Rugi Usaha Budidaya Lele Periode Januari – Maret 2011

Keterangan	Nilai (Rp)	
Penerimaan penjualan		52.000.000
Nilai indukan lele		2.400.000
		54.400.000
Biaya variabel		
Biaya bibit	6.250.000	
Biaya pelet 0,1mm	1.350.000	
Biaya pelet 2mm	26.465.000	
Biaya obat-obatan	250.000	
Biaya mikro tambak	50.000	
Total biaya variabel		34.365.000
Laba Kotor		17.635.000
Biaya Tetap		
biaya penyusutan	1.653.750	
biaya perawatan	960.000	
biaya tenaga kerja	3.600.000	
biaya bersama	3.412.000	
Total biaya tetap		9.625.750
Laba bersih		10.409.250

Perhitungan laba usaha lele asap saleko dapat dilihat pada Tabel 5. Dari hasil Tabel 5 diperoleh keuntungan bersih usaha lele asap saleko pada periode Januari – Maret 2011 sebesar Rp 28.240.817 dengan keuntungan rata - rata perbulan adalah Rp 9.413.606,-

Tabel 5. Perhitungan Laba - Rugi Usaha Lele Asap Periode Januari – Maret 2011.

Keterangan	Nilai (Rp)	
Penerimaan penjualan		165.880.000
Biaya variabel		
Biaya kayu	5.100.000	
Biaya pewarna	525.000	
Biaya sabut kelapa	60.000	
Biaya lele basah	118.874.600	
Biaya overhead	1.200.000	
Total biaya variabel		125.759.600
Laba Kotor		40.120.400
Biaya Tetap		
Biaya manajer produksi	2.400.000	
Biaya teknisi pengolahan	2.160.000	
Biaya pembantu teknisi	1.560.000	
Biaya pembantu pengolahan	1.440.000	
biaya listrik	36.000	
Biaya bersama	3.724.000	
Biaya penyusutan	559.583	
Total biaya tetap		11.879.583
Laba bersih		28.240.817

Berdasarkan hasil penelitian, usaha lele asap merupakan sektor usaha yang lebih besar mendatangkan keuntungan dari dua sektor usaha lainnya (pembibitan dan budidaya), hal ini dapat dilihat dari perbandingan laba bersih yang diperoleh tiga sektor usaha ini, usaha pembibitan memperoleh laba rata - rata perbulannya sebesar Rp5.750.584, usaha budidaya memperoleh laba bersih rata - rata setiap bulannya sebesar Rp 3.469.750, dan usaha lele asap menghasilkan laba bersih setiap bulannya sebesar Rp 9.413.606,- Namun ketiga sektor usaha ini memiliki kaitan yang sangat kuat dalam proses produksinya, memiliki keterkaitan melengkapi satu sama lain yaitu pembibitan dan budidaya sebagai penyuplai bahan baku bagi usaha lele asap.

#### **4.4.4 Analisis Titik Impas**

Titik impas (*Break Even Point*) adalah keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian atau suatu usaha dikatakan impas jika jumlah penerimaan sama dengan total biaya. Analisis titik impas dapat digunakan untuk melihat ditingkat penjualan berapa Usaha Saleko tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian atau laba usaha sama dengan nol. Konsep analisis titik impas, komponen biaya dipisahkan berdasarkan biaya variabel dan biaya tetap.

Adapun unsur - unsur yang diperlukan dalam perhitungan impas adalah biaya tetap total, biaya variabel total, biaya variabel/unit, volume produksi Usaha Saleko selama periode tertentu dan harga jual. Titik impas dalam kuantitas dan impas dalam penjualan serta grafik titik impas ketiga sektor usaha pada Usaha Saleko dapat dilihat pada Lampiran 11.

Pada Lampiran11 menjelaskan bahwa semua sektor Usaha Saleko (pembibitan, budidaya, dan lele asap) telah berproduksi diatas titik impas, dimana setiap sektor usaha sudah mampu menutupi total biaya tetap masing - masing usaha sehingga Usaha Saleko memperoleh laba atas penjualan bibit, ikan lele, dan lele asap. Untuk melihat lebih detail mengenai titik impas pembibitan Usaha Saleko dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Titik Impas Kuantitas dan Impas Penjualan Bibit Lele Saleko

Keterangan	Nilai
Produksi (ekor)	399.000
Total biaya tetap (Rp)	15.558.250
Total biaya variabel (Rp)	17.065.000
Harga jual/ unit (Rp)	125
Biaya variabel/ unit (Rp)	43
Impas kuantitas	189.735
Impas penjualan (Rp)	23.716.845

Dari hasil Tabel 6 dijelaskan pada Pembibitan Lele Usaha Saleko memiliki hasil produksi sebesar 399.000 ekor bibit selama periode Januari – Maret 2011, sedangkan titik impas untuk pembibitan lele berada pada produksi 189.735 bibit. Berarti pembibitan lele Usaha Saleko telah berproduksi diatas titik impas dan telah mampu menutupi komponen biaya tetapnya sehingga Pembibitan Lele Usaha Saleko telah memperoleh laba.

Titik impas pada Budidaya Lele Usaha Saleko, untuk lebih detail dapat dilihat pada Tabel 7

Tabel 7. Titik Impas Kuantitas dan Impas Penjualan Lele Saleko

Keterangan	Nilai
Produksi (Kg)	4.000
Total biaya tetap (Rp)	9.625.750
Total biaya variabel (Rp)	34.365.000
Harga jual/ unit (Rp)	13.000
Biaya variabel/ unit (Rp)	8.591
Impas kuantitas	2.183
Impas penjualan (Rp)	28.381.663

Dari hasil Tabel 7 dijelaskan pada Budidaya lele Usaha Saleko memiliki hasil produksi sebesar 4000 Kg selama periode Januari – Maret 2011, sedangkan titik impas untuk Budidaya lele berada pada produksi 2.183 Kg. Berarti Budidaya lele Usaha Saleko telah berproduksi diatas titik impas dan telah mampu menutupi komponen biaya tetapnya sehingga Budidaya Lele Usaha Saleko telah memperoleh laba.

Titik impas pada Lele Asap Usaha Saleko, untuk lebih detail dapat dilihat pada Tabel 8



Tabel 8. Titik Impas Kuantitas dan Impas Penjualan Lele Asap Saleko

Keterangan	Nilai
Produksi (Kg)	2.552
Total biaya tetap (Rp)	11.855.583
Total biaya variabel (Rp)	125.759.600
Harga jual/ unit (Rp)	65.000
Biaya variabel/ unit (Rp)	49.279
Impas kuantitas (Kg)	753
Impas penjualan (Rp)	48.968.443

Dari hasil Tabel 8 dijelaskan pada Lele Asap Usaha Saleko memiliki hasil produksi sebesar 2.552 Kg selama periode Januari – Maret 2011, sedangkan titik impas untuk Lele Asap berada pada produksi 753 Kg. Berarti Lele Asap Usaha Saleko telah berproduksi diatas titik impas dan telah mampu menutupi komponen biaya tetapnya sehingga Lele Asap Usaha Saleko telah memperoleh laba.

#### 4.4.5 Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode harga pokok dalam proses karena produk yang dihasilkan cenderung standar, jenis yang dihasilkan bulan ke bulan sama, dan kegiatan produksi dimuai dengan diterbitkannya perintah produksi yang rencana produksi produk standar untuk jangka waktu tertentu. menurut Mulyadi (1997), cara menghitung harga pokok produksi dengan cara membagi total biaya produksi yang dikeluarkan pada periode tertentu dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan selama periode yang bersangkutan.

Adapun unsur - unsur yang diperlukan dalam menganalisis harga pokok produksi adalah total biaya produksi ( biaya bahan baku+ biaya tenaga kerja+ biaya ovehead pabrik + biaya overhead pabrik tetap). Untuk harga pokok produksi dalam Usaha Saleko dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Harga Pokok Produksi Dalam Usaha Saleko

No	Sektor usaha	Keterangan	Nilai
1	Pembibitan	Total biaya produksi (Rp)	32.623.250
		Total produksi satuan (Bibit)	399.000
		Harga produksi / satuan (Rp)	82
2	Budidaya	Total biaya produksi (Rp)	43.990.750
		Total produksi satuan (Kg)	4.000
		Harga produksi / satuan(Rp)	10.998
3	Lele asap	Total biaya produksi (Rp)	137.615.183
		Total produksi satuan (Kg)	2.552
		Harga produksi / satuan(Rp)	53.924

dan Usaha Saleko telah mendapatkan keuntungan dari harga jual yang telah ditetapkan yaitu Rp125,- per ekor bibit. Untuk Budidaya Lele Usaha Saleko akan mengeluarkan biaya produksi Rp 10.998,- perkilogramnya dan Usaha Saleko telah mendapatkan keuntungan dari harga jual yang telah ditetapkan yaitu Rp13.000,- perkilogramnya . Untuk Lele Asap Usaha Saleko akan menghabiskan biaya Rp 53.924,- perkilogram lele asapnya, dan Usaha Saleko telah mendapatkan keuntungan dari harga jual yang telah ditetapkan yaitu Rp65.000,- perkilogramnya, untuk lebih jelasnya tentang perhitungan Harga Pokok Produksi dapat dilihat pada Lampiran 12.

#### 4.5 Identifikasi Masalah yang Dihadapi Usaha Saleko dan Upaya Dalam Mengatasinya.

Usaha Saleko memiliki masalah-masalah yang dapat memperlambat pengembangan usaha, permasalahan tersebut terletak pada aspek sumberdaya Manusia dan aspek permodalan.

##### 4.5.1 Sumber Daya Manusia

Usaha Saleko memiliki 7 tenaga kerja, yaitu 1 sekretaris, 1 tenaga ahli pembibitan, 1 manajer produksi, dan 3 pembantu pengolahan, dan 1 orang pengawas lapangan budidaya. Taraf akhir pendidikan tenaga kerja yang ada diUsaha Saleko adalah antara SMP – SMA. Namun berdasarkan penelitian, untuk kegiatan produksi, tingkat pendidikan tidak terlalu mempengaruhi hasil produksi, karena pemilik selalu turun langsung memberikan pengarahan terhadap para

karyawan, dan hal ini cukup efektif dalam mengawasi jalannya usaha, baik itu dari usaha pembibitan, budidaya dan lele asap. Segi administratif dan keuangan yang dikelola oleh seorang sekretaris yang merupakan istri dari pemilik usaha, Usaha Saleko belum memiliki tenaga ahli yang mampu mengolah data keuangan yang sesuai dengan yang seharusnya, karena pencatatan yang belum rapi, dan laporan keuangan yang tidak tercatat secara total, hal ini disebabkan karena keahlian yang belum dimiliki oleh sekretaris Usaha Saleko. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik sudah merasa perlu akan pencatatan dan adanya laporan keuangan setiap waktunya. Oleh karena itu perlu ada kebijakan khusus untuk mengantisipasi persoalan ini, seperti pembiayaan pendidikan guna meningkatkan kualitas karyawan guna memenuhi kebutuhan.

Berdasarkan hasil perhitungan laba Usaha Saleko dalam 3 bulan terakhir sebesar Rp55.901.818,- Usaha Saleko ini sudah bisa untuk menambah seorang karyawan yang memiliki keahlian dibidang pembukuan dan menyusun laporan keuangan. Usaha Saleko haruslah memiliki laporan keuangan yang dapat dipercaya, hal ini berfungsi untuk memudahkan pemilik dalam mengambil keputusan guna mengembangkan usahanya.

#### **4.5.2 Permodalan**

Pemilik Usaha Saleko merupakan seorang yang inovatif. Pemilik usaha tidak memilih untuk bekerjasama dengan bank atau badan pengkreditan guna meningkatkan permodalannya, pemilik Usaha Saleko sudah memiliki dua produk pengolahan hasil lele yang akan direliasiakannya, yaitu rendang lele dan anyang lele. Namun inovasi ini terhambat untuk diimplementasikan karena keterbatasan modal yang dimiliki Usaha Saleko. Hal ini tentu akan sangat berpengaruh kepada perkembangan Usaha Saleko yang berpotensi dapat cepat berkembang. Selain itu tidak rapinya pencatatan keuangan juga berpengaruh terhadap pengetahuan pemilik usaha terhadap perkembangan modal yang dimilikinya, hal ini menyebabkan pemilik usaha kurang bijak dalam pengalokasian perkembangan modal yang dimiliki, seperti mendahulukan pembangunan rumah, dan lain - lainnya, bukan untuk perkembangan usaha.



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha Saleko merupakan usaha yang memiliki tiga bidang usaha, yaitu: pembibitan lele, budidaya lele, dan pengolahan lele asap. Usaha Saleko belum memiliki perizinan terhadap jalannya usaha. Usaha Saleko termasuk kedalam industri kecil karena Usaha Saleko hanya memiliki tujuh orang tenaga kerja dan seorang pemilik usaha. Pihak usaha memberikan gaji pada tenaga kerja secara langsung setiap minggu. Bibit lele dihasilkan dari indukan lele yang dikelola sendiri oleh Usaha Saleko, hasil dari pembibitan kemudian ada yang dijual kemitra binaan. Usaha Saleko memiliki 5 mitra binaan tetap dan dapat menerima bibit berkisar 10.000-30.000 ekor bibit. Hasil panen dari mitra binaan akan dibeli kembali oleh Usaha Saleko dan digunakan sebagai bahan baku lele asap.
2. Mengenai analisis keuntungan, titik impas dan harga pokok produksi akan diuraikan sebagai berikut:
  - a) Pendapatan yang diperoleh Usaha Saleko selama periode Januari - Maret 2011 sebesar Rp267.755.001, pendapatan tertinggi diperoleh dari usaha lele asap sebesar Rp165.880.000,- dan total penjualan sebanyak 2552Kg lele asap, selanjutnya diikuti oleh pendapatan dari usaha budidaya lele sebesar Rp52.000.000,- dan total produksi seberat 4000Kg, dan terakhir pendapatan dari usaha pembibitan sebesar Rp49.875.001 dan produksi bibit sebanyak 399.000 bibit. Keuntungan bersih Usaha Saleko periode Januari - Maret 2011 sebesar Rp55.901.818,- dengan keuntungan rata - rata per bulan sebesar Rp18.633.939,-, dan keuntungan bersih terbesar diperoleh dari usaha lele asap sebesar Rp28.240.817,-, diikuti oleh usaha pembibitan lele sebesar Rp17.251.751,- dan terakhir dari usaha budidaya lele sebesar Rp10.409.250,-

- b) Ketiga sektor Usaha Saleko telah berproduksi diatas titik impas, dimana seluruh sektor Usaha Saleko telah mampu menutupi total biaya tetap usaha sehingga perusahaan telah memperoleh laba atas penjualan bibit lele, lele dan lele asap. Harga jual bibit lele adalah Rp125,- per ekor, dengan titik impas pada penjualan Rp23.7116.845 dengan produksi 399.000 bibit. Harga jual lele adalah Rp13.000,- per kilogram, dengan titik impas pada penjualan Rp28.381.663 dengan produksi 4000Kg lele. Harga jual lele asap adalah Rp65.000 per kilogram, dengan titik impas pada penjualan Rp47.546.946,- dan dengan produksi 731Kg lele asap.
  - c) Nilai harga jual setiap produk Usaha Saleko telah berada diatas harga pokok produksi per satuan, artinya Usaha Saleko telah menjual masing - masing produknya diatas biaya total yang telah dikeluarkan untuk setiap satuan produk. Harga jual bibit lele adalah Rp125,- per bibit dengan harga pokok produksi per bibit Rp82,-, harga jual lele adalah Rp13.000,- per kilogram dengan harga pokok produksi per kilogram Rp10.972,-, dan harga jual lele asap Rp65.000,- per kilogram, dengan harga pokok produksi per kilogram Rp54.241,-
3. Dalam Sumber Daya Manusia, Usaha Saleko memiliki kendala terhadap tenaga ahli keuangan, pada saat ini yang memegang kendali terhadap keuangan Usaha Saleko adalah seorang sekretaris yang merupakan istri dari pemilik usaha yang belum memiliki keahlian khusus terhadap bidang keuangan. Dalam permodalan, Usaha Saleko memiliki kendala terhadap ketersediaan modal yang akan digunakan untuk mengembangkan inovasi - inovasi produk olahan lele yang telah disiapkan, seperti rendang lele dan anyang lele. Hal ini dapat menghambat jalannya perkembangan Usaha Saleko, terutama pendapatan usaha.

## 5.2 Saran

1. Disarankan kepada pemilik Usaha Saleko untuk terus mencari dan menjalin kerjasama terhadap petani lele dalam rangka meningkatkan penjualan bibit lele dan meningkatkan ketersediaan bahan baku lele yang akan diolah menjadi lele asap, sehingga dapat meningkatkan volume

produksi lele asap yang merupakan bagian pengolahan akhir (hilir) dari Usaha Saleko.

2. Disarankan kepada pemilik Usaha Saleko untuk menggunakan tenaga ahli dibidang akuntansi sehingga dapat terus mengamati laba usaha dan dapat lebih baik dalam mengelola perkembangan modal Usaha.



## DAFTAR PUSTAKA

- Astawan, M. 2009. *lele Asap*. di Akses 10 januari 2011. <http://www.bali-aquamarine.com>
- Badan Pusat Statistik. 2004. *Statistik Industri Kecil*. Padang.
- Bustami, B., Bernadine., Nurlela., Sandra, S., dan Idroes, F.N. 2007. *Pedoman Praktis Bagi UKM*. Edisi Pertama. Graham Ilmu. Yogyakarta.
- Fuad, M., Christine, H., Nurlela., Sugiarto. Dan Paulus. 2005. *Pengantar Bisnis*. P.T Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Hadibroto. 1980. *Dasar-Dasar Akuntansi*. LP3ES. Jakarta.
- Hafsah, Muhammad Jaffar. 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*. Infokop no 25 tahun XX. Jakarta.
- Hernowo dan Suyanto. 2010. *Pembenihan dan Pembesaran Lele*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Irawan, A. 1995. *Pengolahan Hasil Perikanan*. Penerbit CV Aneka. Solo.
- Kadarsan. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Gramedia. Jakarta.
- Khadafi. 2008. *Pengasapan pada ikan*. Pelatihan tentang pengasapan pada ikan. Pasaman.
- Moeleong, J. Lexi. 2000. *Metode penelitian kuantitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_. 2007. *Akuntansi Biaya*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Saragih, Bungaran. 1999. *Agribisnis Paradigma Baru dalam Pembangunan Pertanian*. Jakarta. PT Surveyor Indonesia.
- Siregar, Andries. 2010. *Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Mpek – Mpek Palembang pada Usaha Kecil "Tio" Kecamatan Padang Barat Kota Padang*. [Skripsi] Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang. Padang.
- Soekartawi. 2003. *Pengantar Agroindustri*. Jakarta. PT. Rajaja Grafindo Persada.

- Soemarso. 1992. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Soetriono, Suwandari dan Rijanto. 2006. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Bayumedia. Malang.
- Sofa. 2008. Manajemen Produksi. [Http://Massofa.wordpress.com](http://Massofa.wordpress.com) [10 Juni 2011]
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta.
- Swastha, Bashu dan Sukotjo, Ibnu. 1999. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta.
- Yayuk. F.B. Khomsan. A. dan C. Meti Dwirianti. 2004. *Pengantar Pangan dan Gizi*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Lampiran 1. Rincian Jumlah Produksi dan Penjualan Pada Usaha Saleko  
Periode Januari - Maret 2011

Sektor Usaha	Bulan	Jumlah Produksi	Jumlah Penjualan
Pembibitan (bibit)	Januari	148000	148000
	Februari	133700	133700
	Maret	132300	132300
Budidaya (Kg)	Januari	0	0
	Februari	3115	3115
	Maret	885	885
Lele Asap (Kg)	Januari	840	840
	Februari	837	837
	Maret	875	875

Sumber: Usaha Saleko 2011



## Lampiran 2. Kualifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

No	Kualifikasi	Jumlah Tenaga Kerja
1	Industri Rumah Tangga	1 – 4 orang
2	Industri Kecil	5 - 19 orang
3	Industri Sedang	20 – 99 orang
4	Industri Besar	Diatas 100 orang

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2004

Lampiran 3. Daftar Usaha Yang Bergerak Dalam Bidang Lele Asap dan Masalah yang dihadapi pada Kabupaten Pasaman Tahun 2010

No	Nama Kelompok IKM	Alamat	Evauasi Usaha		
			Proses Produksi	Bahan Baku	Masalah
1	Ikan salai martin	Ganggo hilia kec. Bonjol	Teknologi Tepat Guna	Kolam sendiri, Dibeli	Alat banyak yang rusak, Persediaan ikan kurang
2.	Kadafi	Limo Koto, Kec. Bonjol	Teknologi Tepat Guna	Kolam sendiri, Dibeli	Bahan baku terbatas
3.	Ikan Sali Batang Ungka	Ladang Panjang, Kec. Tigo Nagari	Teknologi Tepat Guna, Kapasitas alat rendah	Dibeli, Kolam sendiri	Kapasitas alat kecil
4.	Usaha yunus	Ladang Panjang, Kec. Tigo Nagari	Tradisional	dibeli	Bahan baku terbatas, Alat masih tradisional
5	Usaha Anto	Lubuk Layang, Kec. Rao Selatan	Tradisional	dibeli	Bahan baku terbatas, Alat masih tradisional

Sumber: Dinas Perikanan Pasaman, 2010

Lampiran 4. Rincian Biaya Bersama Usaha Saleko

a. Rincian biaya pulsa periode Januari 2011 – Maret 2011

Pulsa	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	52.000	4	208.000
Februari	52.000	4	208.000
Maret	52.000	4	208.000

b. Rincian biaya transportasi periode Januari 2011 – Maret 2011

Transport	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (bulan)	Biaya total (Rp)
Januari	100.000	1	100.000
Februari	100.000	1	100.000
Maret	100.000	1	100.000

c. Rincian biaya gaji pemilik periode Januari 2011 – Maret 2011

Gaji pemilik	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	750.000	4	3.000.000
Februari	750.000	4	3.000.000
Maret	750.000	4	3.000.000

d. Rincian biaya gaji sekretaris periode Januari 2011 – Maret 2011

Gaji sekretaris	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	375.000	4	1.500.000
Februari	375.000	4	1.500.000
Maret	375.000	4	1.500.000

e. Rincian biaya konsumsi karyawan periode Januari 2011 – Maret 2011

Biaya bersama konsumsi	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	52.000	4	208.000
Februari	52.000	4	208.000
Maret	52.000	4	208.000



## Lampiran 5. Daftar Upah Minimum Provinsi

No.	Provinsi	UMP 2009 (Rp)	UMP 2010 (Rp)	UMP 2011 (Rp)
1	Aceh	1.200.000	1.300.000	1.350.000
2	Sumut	905.000	965.000	1.035.500
3	Sumbar	880.000	950.000	1.055.000
4	Riau	901.600	1.016.000	1.120.000
5	Kepulauan Riau	892.000	925.000	975.000
6	Jambi	800.000	900.000	1.028.000
7	Sumatra Selatan	824.730	927.000	1.048.440
8	Bangka Belitung	850.000	910.000	1.024.000
9	Bengkulu	735.000	780.000	815.000
10	Lampung	691.000	767.000	855.000
11	Jawa Barat	628.000	671.000	732.000
12	Jakarta	1.069.865	1.118.009	1.290.000
13	Banten	917.500	955.300	1.000.000
14	Jawa Tengah	575.000	660.000	675.000
15	Yogyakarta	700.000	745.695	808.000
16	Jawa Timur	570.000	630.000	705.000
17	Bali	760.000	829.316	890.000
18	NTB	832.500	890.775	950.000
19	NTT	725.000	800.000	850.000
20	Kalimantan Barat	705.000	741.000	802.500
21	Kalimantan Selatan	930.000	1.024.500	1.126.000
22	Kalimantan Tengah	873.089	986.500	1.134.580
23	Kalimantan Timur	955.000	1.002.000	1.084.000
24	Maluku	775.000	840.000	900.000
25	Maluku Utara masih dalam proses dewan pengupahan			
26	Gorontalo	675.000	710.000	762.500
27	Sulawesi Utara	925.500	990.000	1.050.000
28	Sulawesi Tenggara	770.000	860.000	930.000
29	Sulawesi Tengah	720.000	777.500	827.500
30	Sulawesi Selatan	905.000	1.000.000	1.100.000
31	Sulawesi Barat	909.400	944.200	1.006.000
32	Papua	1.216.100	1.316.500	1.403.000
33	Papua Barat	1.180.000	1.210.000	1.410.000

Sumber: Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi, 2011

## Lampiran 6. Jenis Investasi dan Penyusutan Usaha Saleko

## a. Investasi Pembibitan Usaha Saleko

Jenis Investasi	Jumlah	Harga Beli (Rp)	Biaya total (Rp/Unit)	UE	Nilai Sisa	Penyusutan Per Tahun (Rp)
Tanah	8.000	21.000	168.000.000	0	0	0
Indukan	700	30.000	21.000.000			10.500.000
Kolam tembok	4	6.000.000	24.000.000	20	0	1.200.000
Terpal penetasan	4	145.000	580.000	1	0	580.000
Terpal pembibitan	10	145.000	1.450.000	1	0	1.450.000
Kolam tanah	8	1.000.000	8.000.000	0	0	0
Jaring	3	205.000	615.000	3	0	615.000
Tangguk	4	50.000	200.000	1	0	200.000
Ember sortir bibit	2	25.000	50.000	1	0	50.000
Ember sortir pendederan	5	25.000	125.000	1	0	125.000
Ember	3	25.000	75.000	1	0	75.000
Cangkul	1	50.000	50.000	1	0	50.000
Sekop	1	50.000	50.000	1	0	50.000
Ijuk/Kakaban	20	10.000	200.000	1	0	400.000
Sepeda motor	1	12.300.000	12.300.000	10	4.000.000	830.000
Pemasangan pipa	1	3.000.000	3.000.000	5	0	600.000

## b. Investasi Budidaya Usaha Saleko

Jenis Investasi	Jumlah	Harga Beli (Rp)	Biaya total (Rp/Unit)	UE	Nilai Sisa	Penyusutan Per Tahun (Rp)
Tanah	7.000	21.000	147.000.000	0	0	0
Kolam tanah	9	1.000.000	9.000.000	0	0	0
Bangunan permanen	1	6.000.000	6.000.000	0	0	0
Waring	23	205.000	4.715.000	1	0	4.715.000
Terpal	5	145.000	725.000	1	0	725.000
Cangkul	2	50.000	100.000	1	0	100.000
Tangguk	4	50.000	200.000	1	0	200.000
Ember	5	25.000	125.000	1	0	125.000
Instalasi air	1	2.000.000	2.000.000	5	0	400.000



## c. Investasi Lele Asap Usaha Saleko

Jenis Investasi	Jumlah	Harga Beli (Rp)	Biaya total (Rp/Unit)	UE	Nilai Sisa	Penyusutan Per Tahun (Rp)
Tanah	120	21.000	2.520.000	0	0	0
Bangunan	1	12.000.000	12.000.000	20	3.000.000	450.000
Smoking cabinet	3	5.000.000	15.000.000	15	3.500.000	766.667
Pisau pembelah badan	3	20.000	60.000	1	0	60.000
Pisau pembelah kepala	3	25.000	75.000	1	0	75.000
Pisau pembuang isi perut	3	15.000	45.000	1	0	45.000
Baskom	5	30.000	150.000	1	0	150.000
Drum	3	250.000	750.000	1	0	750.000
Pengadaan isi bangunan	1	500.000	500.000	3	0	166.667
Gerobak dorong	2	250.000	500.000	2	62.500	218.750



Lampiran 7. Jumlah Penerimaan Usaha Saleko Periode Januari 2011 – Maret 2011

Usaha	Bulan	Jumlah penjualan (ekor)	Harga(Rp/ekor)	Jumlah penerimaan (Rp)	Total (Rp)
Pembibitan	Januari	133.000	125	16.625.000	49.875.000
	Februari	133.700	125	16.712.500	
	Maret	132.300	125	16.537.500	
Usaha	Bulan	Jumlah penjualan (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Jumlah penerimaan (Rp)	Total (Rp)
Budidaya	Januari	0	13.000	0	52.000.000
	Februari	3.115	13.000	40.495.000	
	Maret	885	13.000	11.505.000	
Usaha	Bulan	Jumlah penjualan (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Jumlah penerimaan (Rp)	Total (Rp)
Lele asap	Januari	840	65.000	54.600.000	165.880.000
	Februari	837	65.000	54.405.000	
	Maret	875	65.000	56.875.000	
Total pendapatan usaha saleko					267.755.000

Lampiran 8. Rincian Biaya Pembibitan Usaha Saleko

1. Biaya variabel

a. Rincian biaya pembelian garam periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/bungkus)	Kebutuhan (bungkus)	Biaya total (Rp)
Januari	2.000	61	122.000
Februari	2.000	61	122.000
Maret	2.000	60	120.000

b. Rincian biaya pembelian larva periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/tekong)	Kebutuhan (Rp/tekong)	Biaya total (Rp)
Januari	10.000	152	1.520.000
Februari	10.000	153	1.530.000
Maret	10.000	151	1.510.000

c. Rincian biaya pembelian pelet tepung periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/Kg)	Kebutuhan (Rp/Kg)	Biaya total (Rp)
Januari	10.000	190	1.900.000
Februari	10.000	191	1.910.000
Maret	10.000	189	1.890.000

d. Rincian biaya pembelian obat periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/bungkus)	(Rp/bungkus)	Biaya total (Rp)
Januari	42.500	4	170.000
Februari	42.500	4	170.000
Maret	42.500	4	170.000

e. Rincian biaya pembelian vitamin periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/gram)	Kebutuhan (Rp/gram)	Biaya total (Rp)
Januari	1.500	8	12.000
Februari	1.500	8	12.000
Maret	1.500	8	12.000

f. Rincian biaya pembelian pakan induk periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/Kg)	Kebutuhan (Rp/Kg)	Biaya total (Rp)
Januari	7.900	27	213.300
Februari	7.900	27	213.300
Maret	7.900	26	205.400

## g. Rincian biaya pembelian pakan tambahan periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/gram)	Kebutuhan (gram)	Biaya total (Rp)
Januari	2.500	152	380.000
Februari	2.500	153	382.500
Maret	2.500	151	377.500

## h. Rincian biaya pembelian pelet butir periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp/karung)	Kebutuhan (karung)	Biaya total (Rp)
Januari	125.000	11	1.375.000
Februari	125.000	11	1.375.000
Maret	125.000	11	1.375.000

## 2. Biaya tetap

## a. Rincian biaya perawatan kolam periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Biaya (Rp)	Kebutuhan (Bulan)	Biaya total (Rp)
Januari	330.000	1	330.000
Februari	330.000	1	330.000
Maret	330.000	1	330.000

## b. Rincian biaya gaji teknisi pembibitan periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Biaya (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	800.000	4	3.200.000
Februari	800.000	4	3.200.000
Maret	800.000	4	3.200.000

## c. Rincian biaya jasa transportasi periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Biaya (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	200.000	4	800.000
Februari	200.000	4	800.000
Maret	200.000	4	800.000

## d. Rincian biaya penyusutan periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Biaya (Rp)	Kebutuhan (Bulan)	Biaya total (Rp)
Januari	491.667	1	491.667
Februari	491.667	1	491.667
Maret	491.667	1	491.667



## e. Rincian biaya bersama periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Biaya (Rp)	Kebutuhan (Bulan)	Biaya total (Rp)
Januari	1.137.333	1	1.137.333
Februari	1.137.333	1	1.137.333
Maret	1.137.333	1	1.137.333

## Lampiran 9. Rincian Biaya Usaha Budidaya Lele Saleko

## 1. Biaya variabel

## a. Rincian biaya pembelian bibit periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (ekor)	Biaya total (Rp)
Januari	125	50.000	6.250.000
Februari	125	0	0
Maret	125	0	0

## b. Rincian biaya pembelian pelet 0,1 mm periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (Kg)	Biaya total (Rp)
Januari	13.500	100	1.350.000
Februari	13.500	0	0
Maret	13.500	0	0

## c. Rincian biaya pembelian pelet 2mm periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (Kg)	Biaya total (Rp)
Januari	13.500	688	9.288.000
Februari	13.500	1.147	15.484.500
Maret	13.500	459	6.196.500

## d. Rincian biaya pembelian obat periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (Bungkus)	Biaya total (Rp)
Januari	25.000	3	75.000
Februari	25.000	3	75.000
Maret	25.000	3	75.000

## e. Rincian biaya pembelian mikro tambak periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (liter)	Biaya total (Rp)
Januari	10.000	2	20.000
Februari	10.000	2	20.000
Maret	10.000	2	20.000

## 2. Biaya tetap

## a. Rincian biaya penyusutan periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Biaya (Rp)
Januari	420.000
Februari	420.000
Maret	420.000

## b. Rincian biaya perawatan periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (perbulan)	Biaya total (Rp)
Januari	320.000	1	320.000
Februari	320.000	1	320.000
Maret	320.000	1	320.000

## c. Rincian biaya gaji tenaga kerja periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	300.000	4	1.200.000
Februari	300.000	4	1.200.000
Maret	300.000	4	1.200.000

## d. Rincian biaya bersama periode Januari 2011 – Maret 2011

Bulan	Biaya (Rp)
Januari	1.137.333
Februari	1.137.333
Maret	1.137.333



## Lampiran 10. Rincian Biaya Usaha Lele Asap Saleko

## 1. Biaya variabel

## a. Rincian biaya pembelian kayu periode Januari 2011 – Maret 2011

Biaya kayu	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (kubik)	Biaya total (Rp)
Januari	425.000	4	1.700.000
Februari	425.000	4	1.700.000
Maret	425.000	4	1.700.000

## b. Rincian biaya pembelian pewarna periode Januari 2011 – Maret 2011

Pewarna	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (bungkus)	Biaya total (Rp)
Januari	1.250	140	175.000
Februari	1.250	140	175.000
Maret	1.250	140	175.000

## c. Rincian biaya pembelian sabut kelapa periode Januari 2011 – Maret 2011

Sabut	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	5.000	4	20.000
Februari	5.000	4	20.000
Maret	5.000	4	20.000

## d. Rincian biaya pembelian lele basah periode Januari 2011 – Maret 2011

Lele basah	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (Kg)	Biaya total (Rp)
Januari	13.000	3.024	39.312.000
Februari	13.000	3.013	39.171.600
Maret	13.000	3.107	40.391.000

## 2. Biaya overhead variabel

## a. Rincian biaya pembelian kemasan periode Januari 2011 – Maret 2011

Kemasan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (Kg)	Biaya total (Rp)
Januari	20.000	20	400.000
Februari	20.000	20	400.000
Maret	20.000	20	400.000

## 3. Biaya tetap

## a. Rincian biaya gaji manajer produksi periode Januari 2011 – Maret 2011

Gaji manajer produksi	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	200.000	4	800.000
Februari	200.000	4	800.000
Maret	200.000	4	800.000

## b. Rincian biaya gaji teknisi pengolahan periode Januari 2011 – Maret 2011

Teknisi pengolahan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	180.000	4	720.000
Februari	180.000	4	720.000
Maret	180.000	4	720.000

## c. Rincian biaya gaji pembantu teknisi periode Januari 2011 – Maret 2011

Pembantu teknisi	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	130.000	4	520.000
Februari	130.000	4	520.000
Maret	130.000	4	520.000

## d. Rincian biaya gaji pembantu pengolahan periode Januari 2011 – Maret 2011

Pembantu pengolahan	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (minggu)	Biaya total (Rp)
Januari	120.000	4	480.000
Februari	120.000	4	480.000
Maret	120.000	4	480.000

## e. Rincian biaya penyusutan periode Januari 2011 – Maret 2011

Biaya penyusutan	Nilai penyusutan (Rp)	Periode (bulan)	Biaya total (Rp)
Januari	538.056	1	538.056
Februari	538.056	1	538.056
Maret	538.056	1	538.056

## f. Rincian biaya listrik periode Januari 2011 – Maret 2011

Listrik	Harga satuan (Rp)	Kebutuhan (bulan)	Biaya total (Rp)
Januari	12.000	1	12.000
Februari	12.000	1	12.000
Maret	12.000	1	12.000

Lampiran. 11. Perhitungan dan Grafik Titik Impas Usaha Saleko

1. Perhitungan titik impas

A. Usaha pembibitan

a) Perhitungan titik impas dalam satuan produk

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{15.558.250}{125 - 43} \\ &= 189.735 \text{ bibit} \end{aligned}$$

b) Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per satuan}}{\text{Harga jual per satuan}}} \\ &= \frac{15.558.250}{1 - \frac{43}{125}} \\ &= \text{Rp. 23.716.845} \end{aligned}$$

B. Usaha budidaya

a) Perhitungan titik impas dalam satuan produk

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{9.625.750}{13.000 - 8.591} \\ &= 2183 \text{ Kg} \end{aligned}$$

b) Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per satuan}}{\text{Harga jual per satuan}}} \\ &= \frac{9.625.750}{1 - \frac{8.591}{13.000}} \\ &= \text{Rp. 28.381.663} \end{aligned}$$



## C. Usaha lele asap

a) Perhitungan titik impas dalam satuan produk

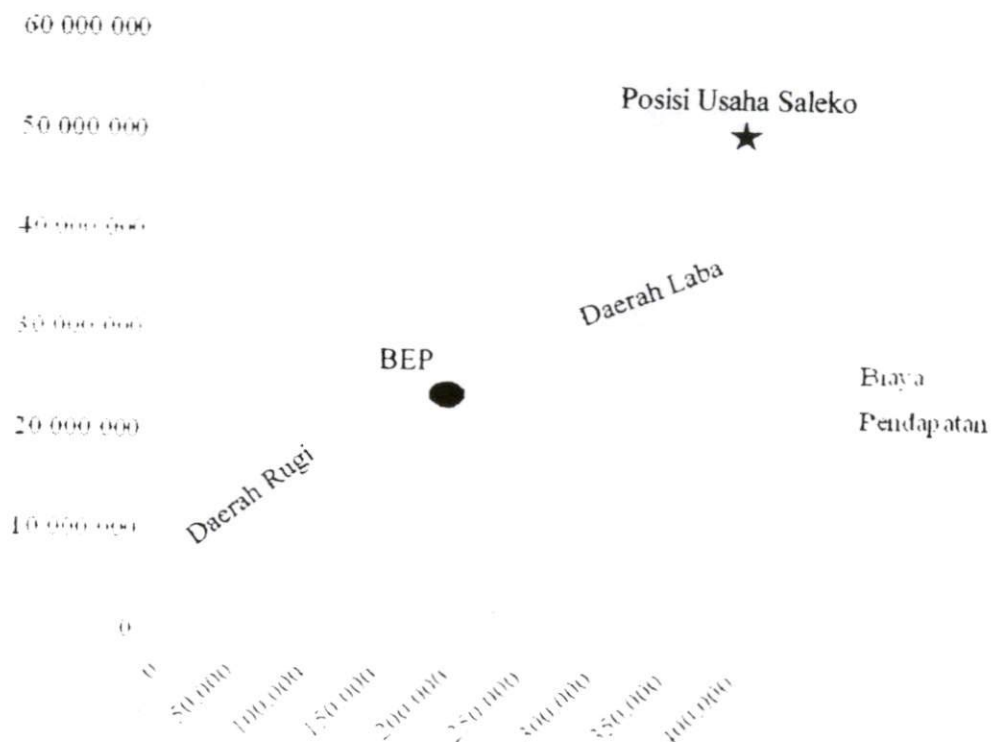
$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}} \\
 &= \frac{11.855.583}{65.000 - 49.279} \\
 &= 753 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

b) Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan

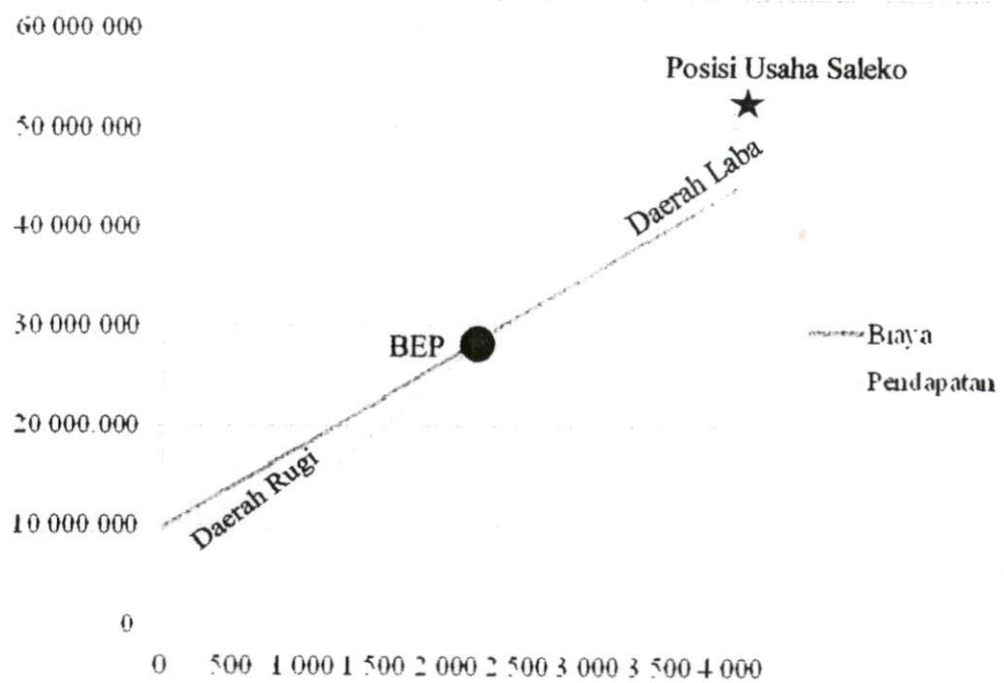
$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per satuan}}{\text{Harga jual per satuan}}} \\
 &= \frac{11.855.583}{1 - \frac{49.279}{65.000}} \\
 &= \text{Rp. 48.968.443}
 \end{aligned}$$

## 2. Grafik

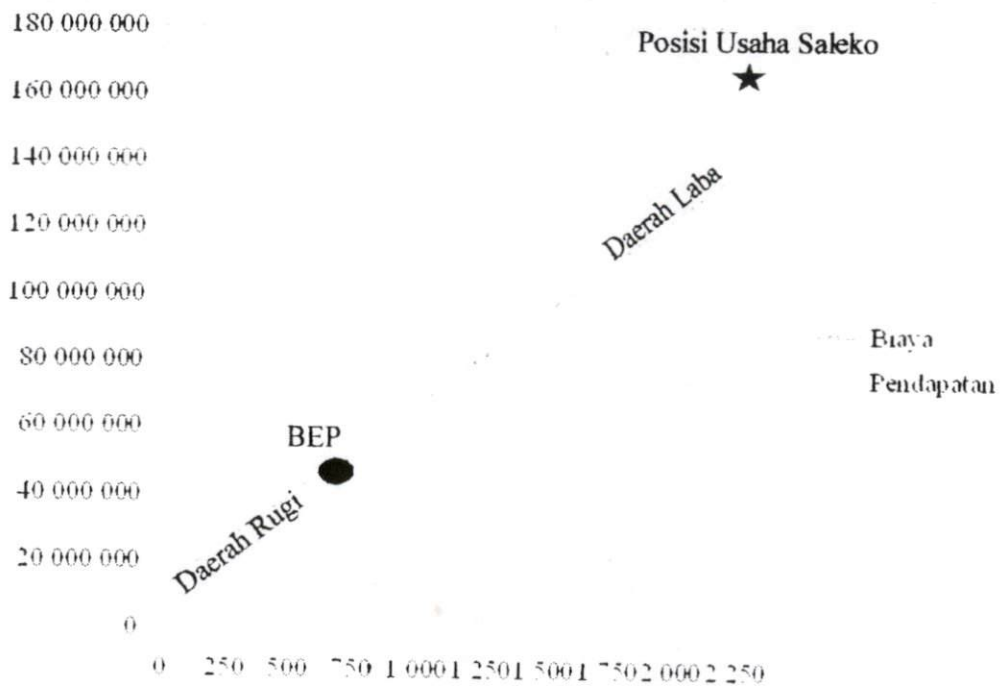
## a. Usaha Pembibitan



## b. Usaha Budidaya



## c. Usaha Lele Asap



Lampiran 12. Perhitungan Harga Pokok Produksi Per Satuan Usaha Saleko

1. Perhitungan harga pokok produksi per satuan usaha pembibitan lele

$$= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total jumlah produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp32.623.250}}{399.000 \text{ bibit}}$$

$$= \text{Rp82 per bibit}$$

2. Perhitungan harga pokok produksi per satuan usaha Budidaya lele

$$= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total jumlah produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp43.990.750}}{4000\text{Kg}}$$

$$= \text{Rp10.998/Kg}$$

3. Perhitungan harga pokok produksi per satuan usaha lele asap

$$= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Total jumlah produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp137.615.183}}{2552\text{Kg}}$$

$$= \text{Rp53.924/Kg}$$